OSZCZĘDNOŚĆ

TYGODNIK POŚWIĘCONY SPRAWIE ORGANIZACJI OSZCZĘDNOŚCI W POLSCE



No **26-27.**

Rok I. **Dnia 8 listopada 1925 r.** **Rok I.**

PRAWODAWSTWO CZEKOWE

CZEKI AKCEPTOWANE I AWIZOWANE. CZEKI NA OKAZICIELA, NA ZLECENIE I IMIENNE. CZEKI „PRZEKREŚLONE" I „DLA OBRACHUNKU".

II.

W artykule poprzednim wyjaśniliśmy poglądy, dotyczące istoty prawnej czeku oraz jego form. Obecnie musimy zapoznać się bliżej z rodzajami używanych czeków. Powszechnie znane są trzy rodzaje czeków: na osobę wymienioną, na jej zlecenie oraz na okaziciela. Prócz wymienionych obiegają jeszcze w niektórych państwach tak nazwane czeki „certyfikowane", albo akceptowane. Istotę tych ostatnich wyjaśnił najlepiej jeden z delegatów amerykańskich na Konferencję Haską, który podczas dyskusji w ten sposób określił czeki akceptowane: „Czek akceptowany jest zwyczajnym czekiem, wystawionym przez klienta na bank, zarządzający jego depozytem. Na tym dokumencie urzędnik banku umieszcza wzmiankę „dobry" lub „akceptowany", oczywiście do wysokości sumy, na którą jest wystawiony. W praktyce akceptacja czeku osoby prywatnej daje mu taką moc, jak gdyby był wystawiony przez bank. W Stanach Zjednoczonych wystawca żąda akceptacji, gdy ma płacić osobie, która nie zna jego wypłacalności, albo w innem miejscu, gdzie podpis jego nie posiada dostatecznej gwarancji, przy kupnie nieruchomości i wogóle we wszystkich tych wypadkach, gdzie, gdyby czek nie był akceptowany, żądanoby zapłaty w gotówce lub w banknotach".

Czeki tego rodzaju przypominają nam niezwykle żywo zaświadczenia banków płatniczych o złożeniu do depozytu pewnej kwoty pieniężnej. W Stanach Zjednoczonych czeki akceptowane (certyfikowane) są bardzo rozwinięte ze względu na dystanse, jakie istnieją pomiędzy poszczególnemi miastami, oraz wynikające stąd opóźnienia w realizacji czeków. Na drodze ustawodawczej dopuszczają wyraźnie certyfikowanie czeków tylko Stany Zjednoczone i Kosta-Rika, a także z pewnemi zastrzeżeniami Kolumbja. Z pozostałych państw jedne, jako to: Austrja, Argentyna, Finlandja, Grecja, Meksyk, Niemcy, Państwa Skandynawskie, Polska, Turcja i Węgry zabraniają akceptacji przez trasata i w razie dokonania takowej uważają ją za nieistniejącą, inne zaś zupełnie nie poruszają sprawy akceptacji przez trasata.

Jeśli chodzi o naszą opinję w tej sprawie, to uznajemy, iż w pewnych okolicznościach czeki certyfikowane mogą okazać się pożytecznymi, jednakże nie zmienia to faktu, że czek akceptowany przez trasata przestaje być czekiem w ścisłem znaczeniu tego wyrazu i nabiera cech zupełnie nowych. Przy przyjmowaniu czeku niecertyfikowanego o przyjęciu takowego rozstrzyga przedewszystkiem zaufanie do wystawcy; on w pierwszym rzędzie obowiązany jest pod odpowiedzialnością finansową i kryminalną zabezpieczyć wypłatę czeku. Przy przyjmowaniu natomiast czeku certyfikowanego punkt ciężkości zaufania przenosi się z wystawcy na trasata, co nie jest zgodne z charakterem czeków. Jako zarzut przeciwko czekom certyfikowanym można wysunąć jeszcze tendencję ich do pozostawania jak najdłużej w obiegu, co też nie jest zgodne z charakterem czeku. Główne bowiem zadanie czeku polega na uproszczaniu rozrachunków, czyli czynieniu zbędnym pieniądza, a nie powiększaniu jego obiegu. Tymczasem czeki certyfikowane posiadają zupełnie naturalną tendencję do spełniania roli zwykłego pieniądza, jeśli nie na dłużej, gdy prawo tego zabrania, to przynajmniej przez cały czas swojej ważności.

W pewnym związku, aczkolwiek dość luźnym, z czekami certyfikowanemi znajdują się czeki awizowane. W Niemczech krążą one na mocy rozporządzenia Rady Związkowej niemieckiej z dnia 31 sierpnia 1916 r. Wizowanie czeku polega na umieszczeniu na nim przez bank notatki, że w chwili wystawienia czek był pokryty. Nie znaczy to bynajmniej, że czek zostanie napewno później zapłacony, gdyż stwierdzenie chwilowego jego pokrycia nie zobowiązuje banku do niczego i nie zabrania mu wypłaty z tego samego funduszu innego czeku, który zostanie przedstawiony po wizie i wyczerpie pierwotne pokrycie. Polskie prawo czekowe nie przewiduje wizowania czeków.

Po tych wyjaśnieniach, dotyczących niektórych szczególnych odmian czeków, które dla naszych stosunków nie przedstawiają zresztą większej wartości, wróćmy do czeków mających powszechny obieg w reszcie krajów, t. j. do zwykłych czeków na okaziciela, na zlecenie i imiennych.

Czeki na okaziciela ustępowane są przez proste oddanie z ręki do ręki. Jest to sposób bardzo wygodny, lecz o tyle niebezpieczny, że w razie zagubienia lub kradzieży, czek taki bardzo łatwo jest zainkasować. Jako drugą stronę ujemną tych czeków należy wymienić, że w razie odmówienia zapłaty, posiadaczowi czeku na okaziciela pozostaje tylko regres do wystawcy, gdyż żyrantów w tym wypadku niema.

Przy czekach imiennych niema niebezpieczeństwa kradzieży, ale natomiast powstaje inna niedogodność, mianowicie konieczność inkasowania ich osobiście. Najczęściej używane czeki na zlecenie ustępowane są na drodze indosowania (przelewu przez nadpis), lecz również nie zabezpieczają przed kradzieżą. W tym celu stworzyli Anglicy specjalny rodzaj czeków t. zw. czeków przekreślonych („crossing cheques").

Przekreślenie to zasadza się na przeprowadzeniu dwóch linji równoległych na froncie czeku. To wystarczy, aby w zasadzie czek był przekreślony. Anglicy znają dwa rodzaje przekreślenia: ogólne czyli in blanco i szczególne (specjalne). Ogólne powstaje wtedy, gdy czek zostanie przekreślony tylko dwiema linjami równoległemi; szczególne zaś wtedy, gdy między temi linjami wypisze się nazwisko bankiera. Przekreślenie jest esencjonalną częścią czeku, nie wolno zmieniać go lub wykreślać, gdyż wszelkie zmiany tego rodzaju powodują unieważnienie samego czeku.

Aby uprzytomnić sobie lepiej powstanie takie czeku, weźmy pierwszy lepszy przykład z życia angielskiego. W tym celu przypuśćmy, że kupiec A kupuje towar od B. i płaci mu czekiem, dajmy na to, na London et Westminster Bank. Cóż robi z tym czekiem B? Wpisuje (o ile nie zrobił już tego pierwej wystawca) pomiędzy dwiema poprzecznemi linjami nazwisko swojego bankiera, niech będzie, Consolidated Bank i odsyła takowy do niego z poleceniem zapisania sumy na dobro swojego rachunku. Z kolei rzeczy bank-posiadacz, w danym wypadku Consolidated Bank, przesyła czek do izby rozrachunkowej i tam przedstawia go do rozrachunku London et Westminster Bank.

Trzeba bowiem zaznaczyć zaraz, że czek przekreślony nie może być podjęty przez nikogo innego, jak tylko przez bankiera. Przekreślony ogólnie może być zrealizowany przez każdego bankiera, przekreślony szczególnie może być zrealizowany tylko przez bank wymieniony lub jego agenta. Jeżeli bankier wystawcy opłaci czek przekreślony ogólnie komu innemu, niż bankowi, lub czek przekreślony szczególnie — innemu bankowi, niż ten, który jest wymieniony (wzgl. jego agent), wtedy staje się odpowiedzialnym względem prawdziwego właściciela czeku za wszystkie straty, mogące wyniknąć z tej wypłaty, czyli innemi słowy, w razie oszustwa, bank jest obowiązany zapłacić dwa razy. Powyższe zastrzeżenia czynią czek przekreślony mało użytecznym w rękach złodzieja lub też osoby, która nie jest prawym jego właścicielem. Jeżeli bowiem posiadacz nieprawy zgłosi się z takim czekiem do bankiera wystawcy, to bankier odmówi mu zapłaty, jeśli zaś wręczy czek swojemu bankierowi, to przez to ujawni swoją osobę i narazi się na dochodzenia prawne. W ten sposób przekreślenie czeku nietylko zabezpiecza go przed kradzieżą, lecz jednocześnie czyni zań wspaniały środek kompensacyjny dla bankierów.

O angielskich czekach przekreślonych mówi L. Sterling: [1]) „Czek przekreślony tworzy wyjątkowe narzędzie kompensaty. On odgrywa w stosunkach pomiędzy bankami taką rolę, jak przelewy na rachunkach w Banku Francuskim". Niezależnie od tego i czeki zwyczajne są bardzo niechętnie płacone przez bankierów londyńskich. Ciekawe pod tym względem są informacje M. Huth Jackson'a, delegata brytyjskiego na konferencję, odbytą w Hadze w 1912 roku. „Banki, które należą do izby rozrachunkowej — mówił delegat angielski — zobowiązały się pomiędzy sobą przez specjalną umowę, że nie będą regulowały inaczej czeków im wręczanych lub na nich wystawianych, jak tylko za pośrednictwem tej właśnie izby. Stąd wypływa, że i czeki zwykłe, gdy tylko dostaną się do ręki członka izby rozrachunkowej, traktowane są przez niego, jako czeki przekreślone. Pomimo to jednak w rzeczywistości czeki przekreślone są bardziej rozpowszechnione w Anglji, niż czeki zwykłe, gdyż dają bankierom więcej pewności i bezpieczeństwa.

We Francji czeki przekreślone („cheques barrés") postanowili wprowadzić najpierw sami bankierzy na mocy umowy z roku 1894. Na czekach tych umieszczano napis: „ten czek, będąc przekreślonym, może być wpłacony tylko bankierowi lub urzędnikowi ministerjalnemu". Bez poparcia prawa czeki przekreślone nie rozwijały się jednak dosyć szybko. Aby dać im silniejszą podstawę, przyjęto prawo o czekach przekreślonych z dnia 30 grudnia 1911 r. Prawo to jest oparte ściśle na wzorach angielskich, które już omówiliśmy powyżej i dlatego nie będziemy poświęcali mu tutaj więcej miejsca. Zaznaczamy tylko, że i ono nie zabezpieczało dostatecznie banków francuskich przed oszustami. Trzeba bowiem wiedzieć, że we Francji panuje zupełna wolność zakładania domów bankowych. Każdy może tam nazywać się bankierem. Wystarczy, by najął lokal, postawił kasę i przesłał do rejestru handlowego zawiadomienie o powstaniu firmy, a już jest bankierem. W tych warunkach bardzo łatwo o wypłacenie czeku przekreślonego zmyślonemu przedstawicielowi innego banku. Aby zabezpieczyć banki przed częstemi oszustwami, przyjęto 26 stycznia 1917 roku prawo, pozwalające każdy czek przekreślony, przedstawiony od zapłaty, domicylować bez kosztów w Banku Francuskim lub w izbie rozrachunkowej. W ten sposób można powiedzieć, że jeżeli prawo z 30 grudnia 1911 roku zabezpieczyło wystawcę przed oszustwem, to prawo z 26 stycznia 1917 r. dało bankierowi możność zabezpieczenia się przy czekach przekreślonych od wszelkiego ryzyka. Do kategorji państw, które wprowadziły u siebie „czeki przekreślone", oprócz wymienionych już Anglji i Francji należą jeszcze: Boliwja, Brazylja, Chili, Kosta-Rika, Hiszpanja, Finlandja, Japonja, Monakko, Peru, Państwa Skandynawskie, Urugway i Włochy. Godnem uwagi jest, że w Stanach Zjednoczonych czeki przekreślone nie są zupełnie znane i prawo amerykańskie nie przewiduje ich obiegu.

Prócz czeków przekreślonych temu samemu celowi bezpieczeństwa oraz zmniejszenia zapotrzebowania na gotówkę służą czeki „dla obrachunku". Pierwszy raz spotykamy je w austrjackiem prawie czekowem z 1906 roku. Art. 22 tego prawa postanawia, że wystawca, tudzież każdy posiadacz może przez umieszczenie wpoprzek na pierwszej stronie zastrzeżenia „tylko dla obrachunku" zabronić trasatowi zapłaty czeku w gotówce. W tym razie czek może służyć tylko do rozrachunku z trasatem lub z osobą, która ma u niego rachunek, lub z członkiem izby rozrachunkowej, mieszczącej się w miejscu płatności. Jeżeli trasat sam nie jest członkiem izby rozrachunkowej, może przy przedstawieniu wskazać na czeku członka izby, jako płatnika. Przeprowadzenie rozrachunku uważa się za zapłatę czeku. Zakaz zapłaty nie może być cofnięty. Trasat odpowiada za szkodę, wynikłą skutkiem przekroczenia zakazu. Czeki „tylko dla obrachunku" wprowadziły do siebie prócz Austrji jeszcze: Niemcy, Węgry, Czechy, Łotwa i Polska. Niektóre prawodawstwa, jak np. argentyńskie, belgijskie i tureckie dopuszczają obieg czeków „przekreślonych" razem z czekami „tylko dla obrachunku". Liczba państw o obiegu czeków „przekreślonych" razem z czekami „tylko dla obrachunku" wzrastać będzie niewątpliwie coraz szybciej. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że i jeden i drugi rodzaj czeków jest świetnym surogatem pieniądza, oddającym olbrzymie korzyści bankom oraz ich klientom.

RYSZARD WOJDALIŃSKI.

[1]) Le Moniteur du Commerce. Juin, 1921.

O WEKSLU NIEKUPIECKIM

I.

Bez zapoznania się z wekslem kupieckim formy weksla niekupieckiego zrozumieć niepodobna.

Weksel jest kupiecką formą zobowiązania na piśmie do zapłaty należnej kwoty. Weksel kupiecki ma tak wielkie znaczenie w stosunkach i obrotach handlowych, że uzyskał we wszystkich ustawodawstwach osobne ustawy, prawo wekslowe, przepisujące ściśle rygory wekslowe, dające możliwie największą szybkość w osiągnięciu zapłaty długu. Weksel w formie krótkiej, ściśle przepisanej, nie wymaga tak długich a uciążliwych zabiegów prawnych na udowodnienie i uzyskanie należności, jak np. zapis dłużny, choćby notarjalny.

Te ważne względy dają formie wekslowej zobowiązań tak szerokie upowszechnienie, że dziś nawet drobni rolnicy, ba, nawet niepiśmienni... piszą weksle, wystawiają, przyjmują, żyrują, nie mając pojęcia, gdzie i dlaczego w takiej a nie innej, prostszej formie zobowiązanie podpisują.

Nietylko wszakże drobnym rolnikom brak zrozumienia formy wekslowego zobowiązania, nie mają go niemal w równym stopniu poza sferą kupiecką wszyscy, dziś tak powszechnie i ochotnie je podpisujący, ba, za małe pojęcie mają o niem nieraz prawnicy, po przestudjowaniu prawa wekslowego. Tylko kupiec, znając prawidłowe zastosowanie weksla, rozumie prostą, logiczną jego formę.

Użycie formy wekslowej do pożyczki gotówkowej, tak dziś powszechne, nie może być ujęte w rozumowanie logiczne, gdyż nie odpowiada ściśle zachodzącemu stosunkowi pomiędzy podpisanymi na wekslu, gdyż nie jest zastosowaniem, ale przystosowaniem formy dla korzyści, jakie ta postać zobowiązania daje dającemu kredyt wobec zobowiązanych.

Wyraz „weksel", w drugim przypadku — weksla, albo wekslu — pozostał jako skrócenie pierwotnej nazwy: wekselbrywu, albo wekselbryfu, bowiem powstał, urodził się jako list kupiecki. List pisze, czyli weksel wystawia kupiec, sprzedający towar drugiemu kupcowi na kredyt, treścią listu zobowiązuje nabywcę towaru do zapłacenia w oznaczonym terminie, przypuszczalnie po dalszej sprzedaży towaru, należności umówionej jemu samemu, na rzecz lub na zlecenie jego własne, lub komuś trzeciemu za inną znów partję pobranego towaru, albo też np. bankowi, w którym wystawca weksel umieści.

Kupiec, nabywca towaru, otrzymawszy weksel-list, pisze na nim samym oświadczenie o przyjęciu na siebie zobowiązania wyrażeniem: „przyjmuję", albo „przyjęty" i podpisem pod oświadczeniem, albo nawet zwyczajowo jedynie podpisem. Podpis kładzie na licowej stronie weksla-listu w miejscu, oznaczonem zwyczajowo, poniżej podpisu wystawcy, lub też wpoprzek weksla, po lewej jego stronie niezapisanej, a bywa także wpoprzek tekstu. Tak dopełniony weksel zwraca dostawcy towaru, lub temu, kto weksel do podpisu zaprezentował jako jego posiadacz, remitent albo żyrat, o czem będzie mowa.

Wystawca weksla, otrzymawszy go z powrotem z podpisem przyjemcy, potrzebując kapitału do obrotu handlowego, przez indos przekazuje swą należność do dalszego obrotu wekslowego, albo też bankowi za gotówkę.

Weksel taki nazywamy trasowanym, albo ciągnionym, albo w ostatnim wypadku przekazowym. Wystawcę weksla nazywamy wystawcą, lub trasantem. Przyjemcę weksla nazywamy przyjemcą, albo akceptantem, albo też trasatem. Osobę, na której rzecz lub na której zlecenie, albo bank, któremu wystawca weksla swą należność przekazał, nazywamy remitentem, albo też wekslobiorcą.

Jak osoby na wekslu podpisane, tak i weksel sam zmienia swą nazwę, zależnie od tego, kto go nazywa i w jakiem znaczeniu. Raz jest on tratą, drugi raz akceptem, trzeci raz rymesą, a zawsze jest tym samym wekslem wymiennym, wekselbrywem, listem wymiennym.

Jak już wzmiankowano, wekslobiorca może przekazać weksel dalej, stwierdzając to przeniesienie własności weksla na odwrotnej jego stronie—„in dorso"— w słowach: ustępuję na zlecenie p. A., albo: za mnie na zlecenie p. A...., albo, co bywa najczęściej według zwyczaju, pozostawiając miejsce na wpisanie tego oświadczenia, kładzie tylko swój podpis. Naturalnie, że wypisanie daty nie przeszkadza, ale nie bywa wymagane. Nazywamy to przeniesienie własności weksla indosamentem, w skróceniu indosem, albo żyrem. Remitent staje się tu indosantem, żyrantem, ustępującym prawa wekslowe następnemu indosatowi, żyrantowi, który przez dalsze przekazanie może się stać indosantem, czyli żyrantem, dla następnego indosata i t. d.

Takie właśnie postępowanie nadaje wekslowi, wekslowi kupieckiemu, wielkie znaczenie papieru obiegowego, zastępującego w wysokiej mierze baknoty, gotowy pieniądz.

Powyższy schemat rozwojowy weksla przekazowego miewa zmienny porządek swego rozwoju, co było zaznaczane, ale wymaga osobnego jeszcze omówienia. Bywa często, że wystawca, trasat, nie posyła weksla do trasata bezpośrednio do przyjęcia, ale już naprzód oddaje w tranzakcji handlowej remitentowi, wekslobiorcy. Bywa, że trasat odmawia przyjęcia weksla, bywa nawet, że go ktoś trzeci zastępuje, „honorując" weksel. Nawet odmowa akceptomania zazwyczaj nie wstrzymuje życia obiegowego weksla kupieckiego w obrębie kraju. W stosunkach kupieckich, czy, jak się to zwykle mówi, w świecie kupieckim zobowiązania wekslowe, jak wreszcie wogóle zobowiązania są bardzo wysoko trzymane, dotrzymywane, szacowane i szanowane. To jest bardzo ważne znamię, nadające siłę obiegowi weksla kupieckiego, nadające mu możność i wartość zastąpienia w obrotach handlowych gotowej waluty.

Weksle kupieckie, wyłącznie kupieckie, są w wielkich ilościach przedmiotem handlu bankierskiego, są przez banki dyskontowane, czy eskontowane, sprzedawane innym bankom, a wreszcie przed terminem zapadłości są rozsyłane do miejsc płatności celem spieniężenia, do inkasa. Wtedy ostatnie żyro bankowe na rzecz inkasenta zawiera to zastrzeżenie: wartość do inkasa.

Weksle, z handlu zagranicznego powstające, nazywamy dewizami, które jako przedmiot handlu międzynarodowego mają kurs zmienny, notowany na giełdzie. Dewizy, powstałe z rymes, weksli, płatnych zagranicą, nazywamy dewizami złotemi, srebrnemi, albo kruszco-

wemi, zależnie od tego, jaką walutę ma kraj, w którym one są płatne. Przesyłka weksli bywa o wiele dogodniejsza i tańsza od przesyłek pieniędzy, przecież one w swym obrocie, w drodze nawet niosą procent, eskont. Dlatego też kurs dewiz bywa różny od kursu walut, bywa niższy, bywa równy — „pari" — ale bywa też wyższy. Gdy kurs dewiz jest wyższy od kursu waluty krajowej, to pieniądz wycieka z kraju zagranicę.

Z weksla trasowanego, ciągnionego, który jest typową i pełną formą kupieckiego zobowiązania dłużnego, powstała druga postać weksla, według której wystawca weksla sam siebie zobowiązuje do zapłacenia sumy wekslowej, postać, w której wystawca jest zarazem przyjemcą, akceptantem.

Wobec zasadniczej zmiany w tekście weksla-listu trasanta do trasata ta druga postać weksla nie jest już wcale wekselbrywem, ani wekselbryfem, jest raczej zobowiązaniem rewersowem wystawcy i przyjemcy w jednej osobie wobec wekslobiorcy. Zamiast: „zapłacisz Pan", tutaj wystawca pisze: „ja niżej podpisany zapłacę". Na czołowej stronie weksla kupieckiego typowego, trasowanego mieliśmy dwa podpisy: wystawcy i przyjemcy ,albo też, jeżeli trasat jeszcze nie akceptował weksla, to obok podpisu wystawcy po prawej stronie pod tekstem weksla mamy przynajmniej adres trasata, wypisany pod tekstem po lewej jego stronie i spodziewamy się akceptowania weksla, gdy będzie trasatowi przedstawiony. Na czołowej stronie weksla postaci drugiej szukamy tylko podpisu jednej osoby: wystawcy, który jest przyjemcą zarazem. Jeżeli znajdziemy na tej licowej stronie więcej podpisów, to musimy je uważać za solidarne zbiorowe zobowiązanie wszystkich podpisanych, jako solidarnych wystawców i solidarnych przyjemców zarazem. Ustawa wekslowa dla obu rodzajów weksli przewiduje wprawdzie poręczycieli wekslowych „a val", awalistów, ale ten szczegół musi tu być pominięty, jako mało mający związku z praktyką wekslową.

Weksel tej drugiej postaci nosi nazwę weksla własnego, weksla suchego, prostego, albo sola-weksla. W obrotach handlowych miał on i ma tylko ograniczone zastosowanie, natomiast lepiej od ciągnionego odpowiada przy kredycie gotówkowym.

Obie postaci weksla, poza zasadniczemi różnicami w ich treści i budowie, o których już była mowa, oraz poza różnemi jeszcze szczegółami, jakie jeszcze w części przynajmniej będą omawiane, posiadają szereg znamion wspólnych, przez polskie prawo wekslowe z dnia 14 listopada 1924 r. ujętych w tytule I, o wekslu trasowanym, w art. 1 i w tytule II, o wekslu własnym, w art. 99. Szeregowanie ich podane jest tu nieco odmiennie, według porządku, w jakim zjawiają się na wekslu. Obie postaci weksla zawierać muszą:

1. Oznaczenie miejsca i daty wystawienia.
2. Oznaczenie terminu płatności.
3. Nazwę „weksel" w samym tekście.
4. Oznaczenie sumy pieniężnej do zapłacenia jako zobowiązania bezwarunkowego.
5. Imię i nazwisko osoby, na rzecz której, lub na której zlecenie zapłata ma być dokonana.
6. Oznaczenie miejsca płatności.
7. Podpis wystawcy.

W art. 1, pod tytułem I, o wekslu trasowanym pośród podanych znamion mieści się jeszcze znamię 8 (w oryginale 3), właściwe wyłącznie wekslowi trasowanemu, które tu było już omówione. Wypada je wszakże powołać powtórnie do szeregu 8 znamion, wymaganych od weksla ciągnionego, obok tylko 7 znamion, wymaganych w art. 99, pod tytułem II od weksla własnego.

Znamieniem tem: nazwisko osoby, która ma zapłacić — nazwisko trasata. Znamię to jako zasadnicza różnica pomiędzy dwiema postaciami weksli było już opisane jako adres przyjemcy — trasata.

Znamię 1, wspólne, oznaczenie miejsca i daty wystawienia weksla nie wymaga chyba żadnych wyjaśnień.

Znamię 2, oznaczenie terminu płatności wymaga zastrzeżenia, aby okres czasu od daty wystawienia do terminu płatności nie przekraczał ani o jeden dzień okresu na jaki pozwala opłata stemplowa. Pozatem warto wiedzieć, że mogą być weksle, płatne za okazaniem, co przewidziane jest w art. 2 prawa wekslowego, nie będą miały terminu płatności, ale ostemplowane będą podwójnie. W kupiectwie dość często termin płatności bywa oznaczany przez: „medio", albo „ultimo" miesiąca, co znaczy ściśle 15 albo ostatniego dnia w miesiącu, podanym obok pomienionych wyrazów.

Znamię 3, nazwa „weksel" w samym tekście wymaga omówienia chyba w tem, że zwyczaj to wymaganie prawa wekslowego rozszerzył. Mianowicie na wekslu ciągnionym spotykamy wyrażenie: prima, albo: pierwszy, albo: jedyny weksel, wiemy wobec tego, że może być secunda i tercia, t. j. drugi i trzeci egzemplarz tego samego zobowiązania wekslowego. Ponieważ to dotyczy wyłącznie stosunków w obrocie wekslowym kupieckim, więc może być po wzmiance pominięte, gdyż na wekslach niekupieckich nie zdarza się. Gdy się wypełnia gotowy tekst blankietu wekslowego, to wpisuje się na odpowiednie próżne miejsce, albo: jedyny, albo pierwszy, albo wreszcie pomija się tę próżnię w danym razie niepotrzebną. Podobnie na wekslu własnym zwyczaj wprowadził ściślejsze określenia: własny, suchy, prosty, lub sola-weksel, więc tak samo można w gotowym tekście próżne miejsce wypełnić: za tym moim lub naszym własnym wekslem. Prawo wekslowe w obu wypadkach wymaga jedynie nazwy „weksel" w tekście.

Znamię 4, oznaczenie sumy pieniężnej do zapłacenia jako zobowiązania bezwarunkowego jest bez komentarzy zrozumiałe. Zwyczajowo sumę pieniężną oznacza się dwukrotnie: raz w prawym narożniku blankietu liczbami: na zł......., drugi raz w tekście weksla literami, czyli słownie. Wymaganie prawa wekslowego w wyrazach „przyrzeczenia bezwarunkowego" wprowadzono do tekstów weksli, odbijanych w handlach, gdzie sprzedają blankiety wekslowe, np. w oświadczeniu: „Przyrzekam na termin powyższy najakuratniej zapłacić podług prawa wekslowego" lub w innem podobnem brzmieniu, co jest zupełnie zbyteczne. Tekst weksla jest bezwarunkowy, gdy na wekslu ciągnionym zawiera polecanie: Dnia tego to zapłacisz Pan, lub na wekslu własnym zawiera przyrzeczenie: Dnia tego to zapłatę. Wszelkie dodanie warunku unieważniłoby weksel, ale powtarzanie przyrzeczenia czy polecenia w jakichś niby mocniejszych oświadczeniach tylko zaciemnia tekst weksla.

Znamię 5, oznaczenie nazwiska osoby, na rzecz której, lub na której zlecenie zapłata ma być dokonana, jest tylko względnie wspólne. Ściśle odnosi się to znamię jedynie do weksla własnego.

Weksel ciągniony nawet bardzo często dla wygody późniejszego nim rozporządzenia bywa przez wystawcę wystawiony na rzecz lub na zlecenie jego własne, które dopiero w następstwie wystawca przekazuje następnemu wekslobiorcy przez indosowanie, przez żyro, zamieszczone na stronie odwrotnej — in dorso — weksla trasowanego. Prawu wekslowemu czyni to zadość, gdyż imię i nazwisko osoby, na której rzecz lub zlecenie zapłata ma być dokonana jest z weksla niewątpliwie wiadome.

Wystawca weksla własnego, sam będąc zarazem przyjemcą, nie może wystawiać weksla na zlecenie swoje własne, gdyż byłoby to poprostu żartobliwe chyba, zabawne zobowiązanie siebie do zapłacenia samemu sobie. Przekazanie tak wystawionego weksla osobie drugiej przez indosowanie nie uchyla zabawności, przedstawiając ciąg dalszy żartu w treści: zamiast samemu sobie zapłacę panu B. Czyż ma sens przekazywanie i żyrowanie osobie drugiej roszczeń do samego siebie? Błąd ten zdarza się dość często i wystawcy upierają się przy obronie poprawności takiego weksla. Można tu żart poprowadzić logicznie dalej w końcowem oświadczeniu wystawcy-przyjemcy, że skoro przecież sam sobie nie potrzebuje płacić, to i przekazanie takiego przyrzeczenia nie może obowiązywać.

Szkic powyższy zastosowań weksla kupieckiego ma posłużyć do wyjaśnienia i wyrozumienia przystosowań form wekslowych do stosunków niekupieckich, zupełnie od tamtych różnych. Poruszone w nim zostały znamiona zasadnicze i szczególne tylko o tyle, o ile będą potrzebne do dalszych wywodów o wekslu niekupieckim.

IGNACY DOMAGALSKI.

DROGA NAJBARDZIEJ PRAWIDŁOWA

W przemówieniu, wygłoszonem na posiedzeniu Sejmu dnia 6-go b. m., Prezes Rady Ministrów i Minister Skarbu, p. Władysław Grabski, stwierdził, że ...odbudowanie kredytu publicznego przez nagromadzenie oszczędności jest drogą najbardziej prawidłową.

A w innem miejscu powiedział dosłownie:

— ...Rząd uważa, że obecny kryzys, jaki przeżywamy, powinien posłużyć dla znacznego wzmożenia akcji oszczędnościowej na całej linji Państwa i społeczeństwa.

W słowach tych mieści się program, którego wykonanie winno się stać nakazem całego myślącego ogółu polskiego.

Bo rzeczywiście, jeżeli wszyscy jesteśmy zgodni co do tego, że największą dolegliwością naszego życia społeczno-gospodarczego jest posucha kredytowa, przechodząca wszelkie pojęcie, a posucha ta pochodzi stąd, że nie mamy z czego pożyczać, bo nie mamy społecznego kapitału pieniężnego, to jest chyba rzeczą oczywistą, że tylko stworzenie tego kapitału może nam dać nowe w tym względzie perspektywy, a przecież do stworzenia tego kapitału prowadzi tylko jedna droga, droga najbardziej prawidłowa, droga oszczędności.

Innej drogi na dalszą metę niema. Hasło „praca i oszczędność", podniesione raz jeszcze przez kierownika Rządu, to podstawowe hasło zdrowia i tężyzny każdego pragnącego żyć i rozwijać się społeczeństwa, kryje w sobie klucz do rozwiązania tak bardzo nam dolegającej zagadki „przesilenia gospodarczego". Albowiem tylko praca, usilna i wydajna praca, prowadzi do oszczędności, a tylko oszczędność prowadzi do ufundowania kapitału społecznego i do odbudowania kredytu. Tak, kapitał trzeba wypracować, w sposób sztuczny stworzyć go niepodobna. Dlatego też wszelkie pomysły wprowadzenia tak zwanego pieniądza pomocniczego z gruntu chybiają celu, jako próba sztucznego stworzenia tego, co tylko naturalny proces może w twardym wysiłku wypracować.

Trzeba, żebyśmy to dobrze zrozumieli i nigdy nie zawiele powtarzania tych utartych i prostych prawd. Wielkie prawdy, czy to w nauce, czy w życiu, są zazwyczaj proste i utarte, a jednak na nich i tylko na nich wszystko się trzyma. O wszelkiego rodzaju nowinki i kunsztowne pomysły nigdy nietrudno, nigdy ich nie brak. Pozornie są on słuszne i łatwe do urzeczywistnienia. Ale w skutkach zawodzą one prawie zawsze. Natomiast drogi utarte są zwykle trudniejsze do przebycia (tak jest w rzeczach społeczno-gospodarczych, choć tak się nie wydaje przez porównanie z drogami w dosłownem tego słowa znaczeniu), ale zato są one pewne i niezawodne.

Zapewne ta droga oszczędności, prowadząca do odbudowy kapitału i kredytu, jest w naszych warunkach szczególnie ciężka, wymagająca bardzo powolnego i ostrożnego kroczenia, nie pozwalająca na raptowne skoki i porywy. To też proces kapitalizacji potrwa w Polsce jeszcze bardzo długo. A że jesteśmy w tem położeniu, że zbyt długo czekać nie możemy, więc z konieczności musimy się zdecydować na zaciągnięcie pożyczki, albo nawet szeregu pożyczek zagranicznych, które niewątpliwie dostaniemy, ale na warunkach dość ciężkich. Trudno! Innego wyjścia z tej matni, w jaką żeśmy się zapędzili, niema.

Pożyczając pieniądze zagranicą, korzystamy z kapitału, wypracowanego przez obcych. Pamiętajmy: wypracowanego! Nie inaczej. Ta opływająca w dostatek i bezczynne nawet kapitały Ameryka doszła do ich posiadania tylko przedsiębiorczością, pracą i oszczędnością. Ma ich tyle, że może pożyczać obcym. Ale my, ci obcy, którzy zaciągną pożyczki zagranicą, musimy nie tylko wypracować przy pomocy tego pożyczonego kapitału tyle, aby móc pożyczkę w terminie spłacić, ale tyle, aby móc płacić, i to dość drogo płacić, za korzystanie z niej, co więcej, tyle, aby móc stworzyć podwaliny pod gmach własnego kapitału społecznego.

Bezsprzecznie taka pożyczka na cele gospodarcze (broń Boże na zjedzenie, bo byłoby to zwykłe samobójstwo) może być bardzo pożyteczna i błogosławiona w skutkach. Ale tylko na okres przejściowy. Przyszłość musimy sobie sami wypracować. Powoli i uparcie. Drogą najbardziej prawidłową — drogą oszczędności.

Wszelkiemi środkami należy tę drogę otworzyć naoścież. Przedewszystkiem bezwzględnie zabezpieczyć wkłady oszczędnościowe. Odbudować zaufanie. Dać pewność, całkowitą pewność. A nawet, jak to zaznaczył kierownik Rządu, oszczędność w szczególny sposób nagradzać. Wszystko to się sowicie opłaci w przyszłości, o której wciąż myśleć należy.

WEN.

ORGANIZACJA KAPITAŁU ZAGRANICĄ

SANACJA FINANSOWA W RUMUNJI

Rozstrój gospodarczy, jaki zapanował w całej niemal Europie, zrujnowanej przez wojnę, szczególniej dotkliwie dał się odczuć w dziedzinie skarbowej i walutowej. W najlepiej nawet zagospodarowanych państwach szkody, wyrządzone przez chorobę pieniądza, wywołaną przez inflację, były tak wielkie, iż usiłowanie naprawy tych szkód i uzdrowienia pieniądza kosztowało wiele wysiłków i spowodowało nałożenie uciążliwych świadczeń na całe społeczeństwo.

Uzdrowienie pieniądza, zdeprecjonowanego przez inflację, odbywa się we wszystkich państwach jedną i tą samą metodą — przez powrót do *parytetu złota*. Po okresie niszczącej inflacji, przez którą przeszły wszystkie państwa europejskie, biorące udział w wojnie, złoto powróciło do swoich dawnych praw, jako jedyny, ogólnie uznany *miernik wartości*. Nic lepszego ludzkość dotąd nie wymyśliła. To też widzimy, że państwa, jedno po drugiem, przywracają walutę złotą. Niektóre z nich, jak Szwecja, Anglja, Szwajcarja i Holandja, posiadając duże rezerwy, podjęły już nawet wypłaty w złocie. Państwa mniej zasobne w zapasy pokrycia kruszcowego, przeprowadziły u siebie reformę waluty, opartej na monometalizmie złotym, jednak z czasowem zawieszeniem wymienialności biletów bankowych na złoto. Jest to system t. zw. „pozłacanej" waluty („gold exchange"), przy którym wymiana biletów bankowych, ograniczona lub nieograniczona, na złoto odbywa się drogą pośrednią przez wymianę na waluty zagraniczne. System ten stosowany jest obecnie w Niemczech, Austrji, Polsce, Finlandji, Litwie, Łotwie, Rosji Sowieckiej i w niektórych innych państwach.

Jeżeli jednak ostatniem ogniwem sanacji waluty będzie zawsze powrót do parytetu złota i wymiana biletów na złoto, to poszczególne stadja reformy oraz same sposoby jej przeprowadzenia znacznie się różnią w poszczególnych państwach. Tak, naprzykład, Polska, Niemcy i Austrja przeprowadziły u siebie reformę walutową odrazu, przyczem Niemcy i Austrja — przy pomocy pożyczek zagranicznych, Polska — wyłącznie o własnych siłach. Inne państwa, jak Węgry i Czechosłowacja poprzestały początkowo na powstrzymaniu inflacji, zrównoważeniu budżetu i stabilizacji dotychczasowej waluty, a zasadniczą reformę poczynają dopiero teraz przeprowadzać. Wreszcie Francja, Włochy i Belgja dotychczas nie są zdecydowane, jaką drogą mają dokonać u siebie reformy waluty.

Zupełnie odmienną drogą poszła Rumunja. Nie przeprowadza ona u siebie radykalnej reformy waluty, a zamierza dokonać powrotu do parytetu złota drogą powolnej rewaloryzacji leja w ciągu 15 — do 20 lat.

Zanim jednak przejdziemy do szczegółów rumuńskiej reformy walutowej, musimy przedtem zapoznać się z systemem finansowym rumuńskim oraz z temi zmianami, jakie w systemie pieniężnym i w ogólnem położeniu gospodarczem Rumunji spowodowała wojna i najbliższe lata powojenne.

Jednostką monetarną w Rumunji jest od roku 1890 leu (lej), równy frankowi złotemu. System monetarny opierał się zatem przed wojną na monometalizmie złotym.

Przed wojną stosunki finansowe w państwie układały się zupełnie pomyślnie. Budżet państwa zamykał się znaczną nadwyżką dochodów nad wydatkami, a dług Skarbu Państwa w Banku Narodowym (Emisyjnym) nie przekraczał 15 miljonów lei.

Założony w roku 1880 Bank Narodowy regulował obieg pieniężny i umiejętnie podtrzymywał kurs leja na poziomie parytetu złotego. Odchylenia od parytetu były przed wojną nieznaczne: od 0,1% do 4%. Obieg pieniężny dochodził do 450 miljonów lei, pokrycie kruszcowe emisji wynosiło około 48%.

Wojna, dzięki której Rumunja powiększyła swoje terytorjum o 113%, zniszczyła jednak do podstaw równowagę budżetową i walutową. W czasie wojny dwie trzecie terytorjum Rumunji było zajęte przez wojska nieprzyjacielskie. Bank Narodowy był zmuszony do udzielania rządowi wysokich pożyczek na cele wojenne, dzięki czemu zwiększał się raptownie obieg, podczas gdy pokrycie kruszcowe zmalało. Bank Narodowy bowiem, na skutek prośby i pod gwarancją państw sojuszniczych, wywiózł 315 miljonów lei w złocie do Moskwy, których dotąd nie odebrał i wątpliwą jest rzeczą, czy kiedykolwiek odbierze. Obieg biletów bankowych wzrósł pod koniec 1918 roku do sumy 2.489 miljonów lei, pokrycie w złocie spadło do 19%. Faktyczny obieg był jednak na ziemiach rumuńskich znacznie wyższy, gdyż Niemcy wypuścili na terenach okupowanych 2.114 miljonów lei, niczem nie zabezpieczonych.

Rozejm z dnia 11 listopada 1918 roku nie zakończył stanu wojny w Rumunji, która w ciągu trzech lat jeszcze musiała walczyć przeciwko bolszewikom i przeciwko Węgrom. W tym okresie, t. j. od 1919 do 1922 roku włącznie jedynem prawie źródłem dochodów państwa była emisja biletów bankowych. Dług Skarbu Państwa w Banku Narodowym wzrósł pod koniec 1922 roku do 12.318 miljardów lei; znaczną część tego długu, bo przeszło 7 miljardów lei Rząd musiał użyć na unifikację waluty, t. j. wymianę koron austro-węgierskich, rubli rosyjskich i lei okupacyjnych na leje rumuńskie.

Obieg pieniężny wynosił pod koniec 1922 roku przeszło 15 miljardów lei, pokrycie w złocie dosięgało zaledwie 533 miljonów lei, czyli około $3\frac{1}{2}$%. Resztę pokrycia kruszcowego stanowiły bony skarbowe, opiewające na leje złote. W związku z tak gwałtownym wzrostem emisji kurs leja spadł pod koniec 1922 roku do 0,028 franka złotego.

Od drugiej połowy 1922 roku rozpoczyna się w Rumunji zwrot ku sanacji finansów. Państwo przestaje zadłużać się w Banku Narodowym, a nawet poczyna stopniowo spłacać swój dług, który pod koniec 1923 roku wynosił już tylko 11,1 miljardów lei, a pod koniec 1924 roku — 10,8 miljardów lei. Nastąpiło to dzięki zwiększonym podatkom i zrównoważeniu

budżetu. Nadwyżka dochodów nad wydatkami wynosiła w 1923 roku — 3,7 miljardów lei, w 1924 roku — 4,9 miljardów lei. Od początku 1923 roku rozpoczyna się również względna stabilizacja kursu leja, którego kurs w ciągu tego okresu waha się od 2,5 do 3 franków szwajcarskich za 100 lei.

Po pomyślnym wykonaniu pierwszego etapu sanacji finansowej, t. j. zrównoważeniu budżetu i ustabilizowaniu kursu leja, przystąpił obecny minister Skarbu, p. Vintila Bratianu, do drugiego stadjum, a mianowicie do doprowadzenia kursu leja do parytetu złota. Ponieważ szanse na uzyskanie pożyczki zagranicznej były bardzo słabe, postanowił rumuński minister Skarbu dokonać tej reformy, polegając na własnych zasobach kraju.

Rewaloryzacja leja będzie się odbywać w przeciągu 15 względnie 20 lat przez stopniowe zmniejszanie obiegu pieniężnego na skutek umarzania długu Skarbu Państwa w Banku Narodowym. Plan tej reformy uwidocznił się w dwóch umowach, jakie Rząd zawarł w maju r. b. z bankiem Narodowym. Obie umowy uzyskały obecnie ratyfikację Parlamentu Rumuńskiego.

Pierwsza umowa dotyczy likwidacji emisji biletów bankowych na rzecz Państwa oraz wzmocnienia pokrycia kruszcowego. Zgodnie z tą umową Państwo zobowiązuje się stworzyć w ciągu 15 lat specjalny „Fundusz likwidacyjny emisji na rzecz państwa", który będzie zasilany corocznie przez następujące wpływy: 1) trzecią część dochodów z podatku od luksusu i podatku obrotowego; 2) z czynszów od przedsiębiorstw naftowych, należących do Państwa; 3) złota wydobywanego z kopalń państwowych; 4) udziałów Państwa w czystym zysku Banku Narodowego i innych instytucyj kredytowych; 5) udziałów Państwa w zyskach skomercjalizowanych przedsiębiorstw państwowych; 6) sum, należnych Rzadowi z tytułu odszkodowań za szkody wojenne; 7) z procentów od funduszu likwidacyjnego i ewentualnych dochodów z jego administracji.

W ten sposób fundusz bedzie tworzony w ciągu 5 lat; gdyby do dnia 1 stycznia 1931 roku fundusz likwidacyjny nie wystarczał na całkowite umorzenie długu Skarbu Państwa, to zasilanie go temi samemi wpływami przedłuża się automatycznie na dalsze 5 lat. Fundusz likwidacyjny stanowi własność Państwa, a zarzadza nim Bank Narodowy pod kontrola Komisarza Rządu. W zależności od sumy rocznych wpływów na rzecz funduszu wycofana będzie odpowiednia kwota z emisji na rzecz Państwa. Wysokość wycofywanej sumy będzie ustalana corocznie przez Ministra Skarbu w porozumieniu z Bankiem Narodowym i z uwzględnieniem potrzeb życia gospodarczego. To zastrzeżenie zostało wywołane obawą, aby deflacja nie odbywała się zbyt raptownie, gdyż wycofywanie z obiegu zbyt dużych sum mogłoby wywołać drożyznę w kraju i przesilenie w przemyśle. Na wypadek, gdyby cała suma wpływów nie była użyta na wycofanie emisji, to reszta przeznacza się prowizorycznie na kupno renty Rumuńskiej.

Wymienialność biletów bankowych na złoto zawiesza się na cały czas trwania umowy t. j. na 15 względnie 20 lat. W ciągu tego czasu Bank Narodowy będzie mógł uważać za emisję własną tylko emisję do sumy czterokrotnie wyższej od kwoty pokrycia kruszcowego, wykazanego w bilansie na dzień 31 grudnia 1924 r. (1.204 miljonów lei złotych). Emisja ponad tę sumę musi być pokryta w trzeciej części złotem lub walutami zagranicznemi. W żadnym wypadku cała emisja Banku Narodowego nie może przewyższać sumy emisji z dnia 31 grudnia 1924 r. Obieg bilonu i biletów zdawkowych nie może przekraczać 3% całej emisji Banku Narodowego.

Na mocy drugiego układu przywilej emisyjny Banku Narodowego przedłuża się do 31 grudnia 1960 roku, oraz wprowadza się zasadnicze zmiany w Statucie Banku. Kapitał zakładowy Banku podwyższa się do 100 miljonów lei, z czego $^{1}/_{3}$ część przypada na udział Rządu. Akcje Banku będą wyłącznie imienne i będą mogły się znajdować w posiadaniu tylko obywateli rumuńskich. W nowym Statucie zostały zmienione również zasady podziału zysku oraz tworzenia funduszu rezerwowego. Bank może, według nowego statutu, brać udział w organizacjach międzynarodowych, stworzonych dla współpracy między bankami emisyjnemi oraz zwoływać dwa razy do roku specjalną Radę gospodarczo-finansową. Jako waluty i dewizy zagraniczne Bank może uważać papiery państwowe rumuńskie, opiewające na leje złote. Bank zobowiązuje się załatwiać bezpłatnie operacje na rachunek państwa.

Podajemy tu tylko najgłówniejsze zmiany Statutu, nie wchodząc w szczegóły.

Obie umowy z Bankiem Narodowym wchodzą w życie z dniem 1 stycznia 1926 roku.

Trudno jest obecnie przesądzać, czy droga sanacji obrana przez Rumunję, nie będzie najeżona trudnościami, i czy powolny proces deflacyjny okaże się bardziej skutecznym i mniej szkodliwym dla życia gospodarczego od radykalnej reformy walutowej.

M. CZ.

BELGJA PRZED REFORMĄ WALUTOWĄ

Rząd belgijski powziął ostatnio niezwykle doniosłą decyzję — przeprowadzenia reformy monetarnej. Plan reformy, przedstawia się w głównych linjach, jak następuje:

1) Aktem wstępnym do realizacji reformy ma być zrównoważenie budżetu państwa; dla osiągnięcia tego celu skarb musi rozporządzać funduszem w wysokości 600 — 700 miljonów franków belgijskich. Suma ta, według projektu rządowego, uzyskana zostałaby w drodze zwiększenia dochodów skarbu, z tem jednak zastrzeżeniem, iż zwiększenie to nastąpiłoby jedynie za pomocą podniesienia istniejących obecnie podatków, bez uciekania się do nakładania nowych ciężarów. W ten sposób zrezygnowano definitywnie z wprowadzenia podatku majątkowego, który dotychczas figurował w socjalistycznym programie reformy.

2) Jako następną fazę sanacji, program rządu przewiduje zaciągnięcie poważnej pożyczki zagranicznej. Fundusz, uzyskany z tej operacji, przeznaczony byłby w pierwszym rzędzie na spłacenie możli-

wie dużej części długu skarbu względem „Banque Nationale de Belgique", należnego z tytułu zobowiązań, zaciągniętych po wojnie. Zobowiązania rządu względem tego banku byłyby jednocześnie zmniejszone dodatkowo o jeden miljard franków, z której to sumy „Banque Nationale" reżygnuje wzamian za otrzymanie przedłużenia przywileju emisji, który ekspiruje w najbliższych miesiącach.

3) Aktem finalnym reformy byłaby oficjalna dewaluacja franka belgijskiego, według kursu, który zostanie jeszcze ustalony, prawdopodobnie 100 — 125 fr. belg. za jeden funt angielski. W ten sposób wprowadzony zostałby nowy frank belgijski złoty, niższy oczywiście od przedwojennego franka belgijskiego.

Przyjęciem ostatecznem przez rząd projektu naszkicowanego powyżej, zakończony został długotrwały spór między dwiema szkołami belgijskiemi, co do przeprowadzenia reformy monetarnej. Jedna z tych szkół, t. zw. szkoła „Banque Nationale" propagowała podniesienie wartości franka belgijskiego do wartości przedwojennej, bez względu na ciężary, jakieby z takiej operacji mogły wyniknąć: Druga szkoła, której głównemi przedstawicielami są p. Francqui, vice-gouverneur de la Société Générale de Belgique i p. Cattier, uważała za jedyne możliwe wyjście dewaluację istniejącej waluty i wprowadzenie nowego franka złotego. Zwycięstwo szkoły „praktycznej" jest tembardziej znamienne, iż obecny minister finansów p. Janssens był do niedawna dyrektorem „Banque Nationale" i oczywiście zwolennikiem jego poglądów. Szkoła praktyczna" była zdania, iż doprowadzenie kursu franka do poziomu przedwojennego, które powiększyłoby czterokrotnie istniejący obecnie dług wewnętrzny Belgji w wysokości 40 miljardów franków, byłoby zarówno katastrofą finansową, jak i ogólno-ekonomiczną dla Belgji. Trudno sobie bowiem wyobrazić, aby przy takim układzie stosunków i tak wysokiej jednostce monetarnej przemysł belgijski zdolny był do konkurencji na rynkach zagranicznych. Dla kraju tak przemysłowego, jak Belgja, operacja tego rodzaju mogłaby spowodować kompletną ruinę.

Nie ulega wątpliwości, że i realizacja planu szkoły „praktycznej" będzie wymagała pewnych ofiar i ciężarów, przeprowadzenie jej natomiast będzie o tyle łatwiejsze, iż Belgja ma zupełnie zagwarantowaną pomoc finansową Anglji i Ameryki. W tym stanie rzeczy realizację reformy monetarnej i wprowadzenie nowego franka belgijskiego złotego należy uważać jedynie za kwestję czasu.

WPŁYWY SKARBOWE W NIEMCZECH

Panujący obecnie w Niemczech kryzys gospodarczy może być doskonale zilustrowany przez porównanie wpływów skarbowych w roku ubiegłym z rokiem bieżącym. W r. 1924 budżet Rzeszy niemieckiej był całkowicie zrównoważony wykazując w niektórych miesięcach nadwyżkę. W r. b. wpływy skarbu Rzeszy wykazują tendencję do spadku co kwartał. W II kwartale zamknięto okres deficytem 28 miljn. mk. n., deficyt zaś w III kwartale osiągnął cyfrę 77 miljn. mk. n., przyczem wpływy skarbowe w okresie za sierpień — październik wynosiły 1.802 milj. mk. O rozmiarach przesilenia świadczą najlepiej sumy wpływów niezmiernie charakterystycznego dla życia gospodarczego Rzeszy niemieckiej podatku obrotowego. Z podatku tego skarb Rzeszy w III kwartale 1924 osiągnął 971 milj. mk., w IV kwartale tegoż roku 524 milj. mk., zaś w trzech kwartałach r. b. odpowiednio: 475 miljn. mk., 398 miljn. mk. i 395 miljn. mk.

STAN OSZCZĘDNOŚCI W ROSJI

Suma wkładów oszczędnościowych na terytorjum całego Związku S. S. R. wynosiła według prowizorycznych danych na dzień 1 października b. r. 32,6 miljonów rubli.

Ostatnie trzy miesiące roku bieżącego były, jak podaje „Ekonomiczeskaja Żiźń", szczególnie pomyślne dla rozwoju oszczędności. Wkłady w kasach oszczędności, poczynając od czerwca zwiększyły się wydatnie. Przypływ wkładów do Kas Oszczędnościowych Związku S. S. R. wynosił:

w czerwcu b. r. — 2,619,000 rubli
w sierpniu b. r. — 3,011,000 „
we wrześniu b. r. — 3,128,000 „

Przypływ we wrześniu b. r. był największy za cały czas działalności Kas Oszczędnościowych po reformie walutowej z 1924 roku. Na republikę Rosyjską przypada 73% całego przypływu kapitałów za miesiąc wrzesień. Ten wzrost wkładów oszczędnościowych jest tem znamienniejszy, iż zbiegł się z końcem roku gospodarczego (Sowiety rozpoczynają rok gospodarczy 1 października), kiedy instytucje gospodarcze i przedsiębiorstwa wycofują swoje wkłady. Przed wojną w miesiącach sierpniu i wrześniu zwykle obserwowało się zmniejszanie wkładów w kasach oszczędnościowych.

Również pomyślnie rozwijała się w ostatnich trzech miesiącach druga strona działalności instytucji oszczędnościowych — przyciąganie nowych klijentów. W lipcu b. r. Kasy Oszczędności otworzyły 20,000 nowych rachunków, w sierpniu 25,000, we wrześniu 37,000. Zmniejszenia liczby rachunków nie zanotowano w żadnym okręgu Związku S. S. R.

Ogółem Kasy Oszczędności na terytorjum całego Związku S. S. R. liczyły w dniu 1 października b. r. przeszło 813,000 klijentów.

Najważniejszą przyczyną wzrostu wkładów oszczędnościowych był, naszem zdaniem, pomyślny urodzaj tegoroczny, dzięki któremu wzmogły się zasoby materjalne włościaństwa. Ogólna suma wkładów — 32 z połową miljonów rubli — jest jednak jeszcze bardzo nikłą w stosunku do liczby ludności i do obiegu pieniężnego, który obecnie wynosi przeszło miljard rubli. W każdym bądź razie trzeba podkreślić, że idea oszczędności zaczyna w Sowietach kiełkować.

TECHNIKA PROPAGANDY

Godło: „JÓZEF".

PRACA NAGRODZONA NA KONKURSIE TYGODNIKA „OSZCZĘDNOŚĆ"

ZASADY I METODY PROPAGANDY OSZCZĘDNOŚCI WŚRÓD LUDNOŚCI WIEJSKIEJ

I. Charakterystyka klienta.

Wstęp. Do ożywienia naszego życia gospodarczego jest nam potrzebny przedewszystkiem długoterminowy kredyt, oparty na własnych kapitałach, a nie na zagranicznej pomocy.

Przy gromadzeniu jednakże znaczniejszych kapitałów, napotyka się wewnątrz kraju na ogromne, podczas inflacji zrodzone, trudności. Do odbudowania kredytu długoterminowego będzie można przejść tylko mozolną, powolną drogą ewolucyjną, rozpoczynając wpierw od kredytów, względnie wkładów krótkoterminowych.

Zagadnienie konkursowe stawia, jako warunek, wskazanie sposobu zjednywania warstw włościańskich do oszczędności i składania tychże oszczędności w zainteresowanych instytucjach finansowych.

Chcąc przystąpić do wykazania najlepszych metod propagandowych, należy wpierw zapoznać się z głównemi cechami charakteru naszych klientów, by moc odszukać hamulce i sprężyny, oddziaływujące na tok ich myślenia i działania.

Charakterystyka. Mieszkaniec wsi, zmuszony do stałego obcowania z przyrodą, jest przez nią wychowany konserwatywnie, i z tego powodu własnie najczęściej w tej warstwie napotyka się na typy powolne i uparte.

Orjentacja, decyzja i działalność, te trzy najważniejsze momenty, nie postępują więc tak szybko po sobie u nich, jak u mieszkańca miasta. Pomiędzy poszczególnemi aktami musi zawsze wpierw upłynąc dostatecznie długa faza rozważań, która niepotrzebnie utrudnia i przedłuża szybkie załatwianie często błahych nawet spraw. Przed sobą mamy więc klienta ciężko się orjentującego, trudno się decydującego i powoli działającego, czyli, jak to już stwierdziliśmy, typ powolny i uparty.

Najważniejszemi wadami, które przełamać w nim należy, są opieszałość, lekceważenie, nieświadomość, niesmiałość i nieufność.

Opieszałość. Opieszałość jest nieodstępną wadą ludzi, obcujących z naturą. Przy zalecaniu rolnikom składania oszczędności w banku usłyszy się więc taką odpowiedź: „Mój ojciec, dziadek i pradziadek banku nie znali, tylko pieniądze składali do skrzyni, a pomimo to byli szczęśliwi, mieli zawsze co jeść, oraz wychowali kilkoro dzieci, więc i ja nie widzę potrzeby w inny, nieznany mi i niepewny sposób się zbogacać. A zresztą, jak ja od handlarza za bydło dostanę pieniądze, to musiałbym za każdym razem je zawieźć do miasta, by znowu po nie jechać, gdy będę potrzebował gotówki, marnując przeto zupełnie niepotrzebnie konie i czas.

Zdanie męża poprze zawsze w tym wypadku żona, która napozór robi wrażenie ograniczonej kobiety, lecz w gruncie rzeczy jest chytrą i podejrzliwą doradczynią, dysponującą samodzielnie i o ile nie przeważnie, to bardzo często, kasą domową. Ona obawiając się, by mąż czasem oszczędności w mieście z sąsiadem nie stracił, zwalczać będzie wszelkie pomysły, któreby jej dotychczasowe niepodzielne kompetencje kasjerki ograniczały, a przytem w jej pojęciu narażały pieniądze na możliwość straty.

Niechęć do książki depozytowej ujawnia się więc, jak widzimy, równocześnie u obu małżonków, i z tego powodu przychodzą oni po naradzie rodzinnej zawsze do wniosku, że pieniądze należy nadal chować do matczynej pończochy, a pończochę z pieniędzmi — do skrzyni, w której i pradziadkowie swoje skarby składali.

Lekceważenie. Lekceważenie jest także bardzo często hamulcem, wstrzymującym rolnika od robienia oszczędności i składania tychże w banku, gdyż nie przypisuje on żadnej wartości drobnym oszczędnościom, które przeważnie obraca na niepotrzebne inwestycje, lub wydatki. O małych kwotach procentowych, uzyskanych z niewielkich wkładów, nie chce nawet wcale mówić.

Nieświadomość. Nie dostrzegając łatwej możliwości korzystnej lokaty drobnych i większych oszczędności w banku, oraz dopatrując się przy załatwianiu tych tranzakcyj wszędzie trudności tam, gdzie ich niema, wielu włościan nie korzysta z usług instytucyj finansowych z własną oczywiście szkodą.

Nieśmiałość. O wiele częściej spotyka się ona u mieszkańców wsi, jak u mieszczuchów. Przytoczę dla lepszego wytłómaczenia taki przykład. W jednem mieście znajdują się dwa składy konkurencyjne. Jeden jest urządzony z komfortem i wedle najnowszych wymagań, a drugi — o kilka kroków dalej, przedstawia się jako stary, niedbale utrzymany, sklep żydowski. Nasz gospodarz obejrzy sobie wspólnie z żoną jeden skład i drugi, lecz pomimo, że ceny są jednakowe, nie pójdzie do lepszego sklepu, tylko zakupi swój towar w starej rupieciarni żydowskiej, gdyż czuje się tam lepiej.

Jeszcze większy respekt wzbudza w nim bank i z tego powodu chętniej oraz z większą swobodą uda się do żyda po kredyt, jak do banku ludowego, lub kasy pożyczkowej.

Nieufność. Stosunki wojenne zrodziły nieufność szerokich mas, a zwłaszcza kół włościańskich do naszych instytucyj finansowych, gdyż znaczna część wkładów, złożonych wówczas w tych instytucjach, została dzięki dewaluacji straconą.

Argument ten, wysuwany przez gospodarzy, uznać jednak należy za zbyt jednostronny, gdyż z całą świadomością przemilczają oni, że właśnie

czas dewaluacji umożliwił im wyzbycie się w łatwy sposób, nawet bardzo ciężkich długów hipotecznych. Ponieważ spychanie winy na drugich jest najłatwiejszem załatwieniem sprawy, więc z tą jednostronną, a bardzo szkodliwą opinją należy się liczyć. Zjednanie utraconego zaufania jest więc jednym z najtrudniejszych do rozwiązania problemów, a w tym razie tylko wprowadzenie dobrze obmyślonych, przed wojną nie praktykowanych metod może doprowadzić do pożądanych rezultatów.

Poznaliśmy hamulce, musimy teraz poznać jeszcze główne sprężyny, wpływające dodatnio w tej sprawie na rolnika. Do tych najważniejszych, korzystnych motywów należy zaliczać:

a) chęć zysku,
b) przezorność,
c) próżność.

Chęć zysku jest główną przyczyną, jak zresztą u wszystkich ludzi, powodującą zainteresowanego do robienia oszczędności i składania tychże w banku. Leży to zresztą w naturze rolnika, gdyż ciężko musi on pracować na swój chleb i tylko raz w roku jesienią za swój trud zbiera wieksza sumę, której wysokość jest zupełnie zależną od rezultatu zbiorów.

Przezorność. Przezorność oraz chęć zapewnienia sobie bytu na starość są to zalety, właściwe większości naszych włościan. Choroba członka rodziny, zaraza bydła, nieurodzaj, posucha, grad, powódź, ogień są to argumenty, które przemawiają wprost do rozumu i serca każdego gospodarza i wywołują na nim silne wrażenie.

Próżność. Próżność spotyka sie najczęściej na wsi, a świadczą o tem nie tylko częste wypadki podglądania i naśladowania zamożniejszych sąsiadów w chęci dorównania im nawet i w długotrwałych ucztach, ale przedewszystkiem świąteczne stroje, powozy i t. d.

Celowa propaganda wymaga zneutralizowania a o ile możności, zupełnego usunięcia ujemnych wpływów tej szkodliwej wady.

II. Rodzaje reklamy.

Wstęp. Poznawszy naszego klienta, możemy teraz przystąpić do wyszukania najodpowiedniejszego środka reklamowego dla niego. Zupełną swobodą jednak nie wolno nam się kierować, gdyż należy jeszcze uwzględnić, przeznaczony na tę propagandę, szczupły fundusz, jaki w przybliżeniu może wyznaczyć większość instytucyj finansowych. Jako środki reklamowe, brać można w rachubę: plakat, anons, ulotkę, list i podróżującego wzgl. agenta.

Plakat, anons. Plakat sam, albo anons, lub nawet plakat i anons nie wpłyną bardzo na rolnika, gdyż jedno słowo, lub krótkie, suche zdanie to dla niego stanowczo za mało.

Chcąc rolnika pozyskać dla swoich celów, należy mu dużo czasu i trudu poświęcić. Wymagania te najlepiej wypełniają ulotki, listy i agenci.

Ulotki. Najtańszym środkiem reklamowym są drukowane ulotki, które się zakupuje masowo, by je potem rozdawać na jarmarku, lub na innem zgromadzeniu ludowem.

Z trzech w rachubę wchodzących środków reklamowych jest ta metoda nietylko najtańszą, ale i najwygodniejszą, gdyż nie wymaga wiekszych funduszów, ani wysiłków umysłowych. Przecież nic łatwiejszego, jak zakupienie już ułożonych ulotek, oraz zlecenie posłańcowi rozdzielenie ich między masy.

Celem skontrolowania działalności posłańca i zapoznania się z wrażeniem, jakie ulotki wywołują na czytającej masię, wysyła się dla obserwacji jednego zaufanego urzędnika.

Agent. Najlepszą, lecz zarazem najdroższa metoda jest obrobienie każdego, w rachubę wchodzacego, klienta przez osobnego agenta, wzgl. przedstawiciela danej instytucji finansowej. Takie bezpośrednie zetkniecie się obu zainteresowanych stron umożliwia przedstawicielowi natychmiastowe wytłumaczenie i rozwianie wszelkich wątpliwości, jakie może podnieść dany klient.

Przez takie natychmiastowe rozbrojenie można wtenczas bardzo łatwo na klienta wpłynąć i w końcu nakłonić go do zawarcia pożądanych stosunków handlowych.

Metoda ta, nadająca się do pozyskania wielkich kapitałów, jest jednakże stanowczo za droga, by można ją zastosować wobec szerokiej masy, składającej tylko drobne oszczędności.

List. Między pierwszym, a drugim projektem należy teraz wybrać drogę pośrednią, którą w tym wypadku będzie list, zaadresowany wprost do upatrzonego, przyszłego klienta. Chcąc wartość listu podnieść, należy dołączyć jeszcze prospekt.

Metoda ta jest, co prawda, żmudniejsza od posługiwania się drukowanemi ulotkami. Wedle doświadczeń jednakże, poczynionych na zachodzie, zapewnia ona zato pozyskanie stosunkowo o wiele wiekszego procentu klientów, jak przy pomocy zwykłych ulotek, zwracających się do wszystkich, a do nikogo wprost.

Zupełnie inaczej przedstawia się sprawa z listem, pełniącym służbę łącznika duchowego miedzy instytucją, a klientem. Włościanin nie odbiera dużo korespondencji, więc otrzymawszy do siebie zaadresowany list, chętnie i z zaciekawieniem go przeczyta, zwłaszcza, gdy zajmujący początek zmusza go do przeczytania całego pisma.

Naturalnie, nie każdy pierwszy list zaraz poskutkuje, więc po pewnym czasie, należy wysłać drugi i ewentualnie trzeci.

Niedostatecznie wtajemniczonego czytelnika wystraszy propozycja wysłania takiej ilości listów i powie, że to jest za droga propaganda, gdyż spowoduje zaangażowanie nowych sił do pisania listów i t. d. W tym wypadku niema jednakże podstaw do jakiejkolwiek obawy, gdyż dzisiejszy postep techniki umożliwił i mniej zasobnym kasom nabycie powielaczy, które w idealny sposób, aż do złudzenia, naśladują pismo maszynowe. Aparaty takie dostarczają w łatwy sposób setki odbitek oraz wymagają tylko bardzo prostej obsługi. Na otrzymanych odbitkach należy tylko jeszcze podopisywać adresy.

III. Podstawy pracy agitacyjnej.

Centrala. Materjał propagandowy, który faktycznie miałby przynieść poważniejsze korzyści, nie może być wykonany na kolanie przez zwykłego, choćby nawet uzdolnionego, korespondenta. Dziedzina ta wymaga specjalisty, dostatecznie obeznanego także z bankowością i ekonomją.

Dla umożliwienia nabywania Kasom oszczędności rzeczowego materjału agitacyjnego, jest koniecznie potrzebną jakaś Centrala, koncentrująca wszelkie wysiłki i będąca regulatorem poczynań na tem polu. Zadania takiej Centrali już wypełnia Szanowna Redakcja miesięcznika „Oszczędność". Nie potrzeba więc nic nowego stwarzać, tylko już istniejącą Centralę rozbudować, by mogła ona jak najintensywniej promieniować na całą Polskę.

Działalność tej Centrali nie powinna jednak polegać wyłącznie na ocenie metod propagandowych, lub udzielaniu porad i dostarczaniu druków. Ma ona pełnić rolę sztabu generalnego, dającego dyrektywy instytucjom finansowym, zrzeszonym i dobrowolnie się podporządkowującym.

W celu jak największego usprawnienia działalności Centrali, jest jednakże wskazanem, by zainteresowane banki i kasy nie tylko składały raporty ze swej działalności i osiągniętych rezultatów, ale przedewszystkiem przedkładały odpowiednie wnioski i dzieliły się także nabytem doświadczeniem. Tylko propaganda, oparta o taką Centralę, może faktycznie przynieść korzyści nie tylko społeczeństwu i Państwu, ale przedewszystkiem także i instytucjom finansowym.

Z całym naciskiem należy zaznaczyć, że pojedyńcze wysiłki nic nie zdziałają, gdyż są za słabe, by mogły masy poruszyć. Tu tylko zbiorowa siła może czegoś dokonać.

Siły pomocnicze. Mamy źródło, dostarczające nam materjał propagandowy, teraz musimy się jeszcze wystarać o łączników, którzy bezinteresownie pełniliby służbę pośredników między dyrektorem Kasy oszczędności, a szerokiemi masami. Do tej pracy należy więc pozyskać poparcie księdza, nauczyciela i sołtysa, czyli ludzi, którzy znają zawsze najlepiej lokalne warunki i cieszą się zaufaniem i szacunkiem swoich sąsiadów i mieszkańców danej wioski. Największe znaczenie ma tutaj wpływ moralny księży na swych parafian; zdanie miejscowego proboszcza jest zawsze miarodajnem dla całej okolicy.

Każda większa wioska posiadałaby więc taką zorganizowaną trójkę.

Celem skoordynowania czynności, oraz podniesienia intensywności pracy, przez wywołanie szlachetnego współzawodnictwa między poszczególnymi trójkami, zaleca się połączyć w jedno towarzystwo wszystkie trójki łącznikowe jednego okręgu, w którym dana Kasa oszczędności zamierza działać. O ile taki okręg jest bardzo duży, to należy go podzielić na obwody i w każdym obwodzie zorganizować jedno towarzystwo, a z kilku towarzystw — jedno zrzeszenie trójek.

Zadaniem tych trójek będzie popieranie dążności odnośnej Kasy oszczędności.

Informacja. Każdy medal ma dwie strony, mówi francuskie przysłowie. Wzmożona propaganda Kasy wywoła kontragitację niezadowolonych i złośliwych ludzi, gdyż znajdą się tacy, którzy, idąc z prądem miejscowym, złożą na książeczkę depozytową złotówkę, by po tygodniu przyjść i zażądać stuzłotowej pożyczki na umorzenie długu w karczmie. Biada kasie, która takiemu krzykliwemu osobnikowi nie udzieli pożyczki, wtenczas z zemsty będzie on zmyślał i rozgłaszał najpotworniejsze wersje, byle tylko podkopać zaufanie ogółu do banku.

Ponieważ faktycznem i pierwszem zadaniem propagandy jest nie tyle może uczenie społeczeństwa robienia oszczędności, które ono tak, czy tak, już robi, ile pozyskania jego zaufania, by zamiast chować oszczędności do skrzyni, powierzało je instytucjom finansówym, należy przy stawianiu pierwszych, zwyklê niepewnych kroków, liczyć się także ze wszystkiem, co by mogło szkodzić i rozwój propagandy hamować.

Faktycznem i pierwszem zadaniem propagandy jest pozyskanie zaufania społeczeństwa dla instytucyj finansowych. Pierwsze kroki, stawiane przez społeczeństwo w kierunku gromadzenia oszczędności w instytucjach finansowych, a nie w skrzyniach, winny być ochronione przed wszelkiem przeciwdziałaniem z zewnątrz.

Takich szkodliwych nieprzyjemności można uniknąć ,zwracając się z propagandą przedewszystkiem do pożytecznych osobników, pozostawiając niepożądanych intruzów zupełnie na uboczu, czyli przeprowadzając pewną klasyfikację przyszłej klienteli.

Do umożliwienia tego zadania posłuży nam materjał informacyjny, który będzie można zgromadzić przy pomocy trójek. Dla każdego przyszłego klienta wydaje się jeden formularz informacyjny, do którego się wpisuje imię, nazwisko, w przybliżeniu wiek, stosunki rodzinne, stan majątkowy, pokrótce główne cechy charakteru, jak naprzykład, czy pracowity, oszczędny, stały, kłótliwy, pieniacz, pijak, lekkomyślny i t. d.

Na podstawie zestawionych danych, podzieli się wówczas klientów na cztery kategorje: a) godzien zaufania, b) nieznany, c) ostrożność wskazana, d) niepożądany.

IV. Agitacja pomocnicza.

Prasa. Wspominając o prasie, nie mam na myśli ogłoszeń, gdyż one za mało mówią do rolnika, i nic by nie zdziałały, a jak wiemy, potrzebuje nasz klient długich tłomaczeń, by go o czemś pożytecznem przekonać. Natomiast chętnie przeczyta krótkie, a interesujące artykuły, jak naprzykład pouczające opisy i anegdotki, zachęcające do składania oszczędności w banku. Zrzeszone Kasy zamawiają takie artykuły propagandowe w Centrali, która perjodycznie je przesyła w jednym, lub kilku egzemplarzach.

Dyrekcje poszczególnych kas oszczędności nawiązują potem kontakt z miejscową prasą, która się zobowiązuje za darmo, lub za małą opłatą umieszczać odnośne artykuły w swoich dziennikach.

Plakat. Plakat sam także za mało zrobiłby na wsi, ale pewne usługi może oddać jako siła pomocnicza. Umieszczałoby się go tylko w szkole, u sołtysa, na dworcu, poczcie i innych miejscach publicznych.

Plakat powinien być kolorowy, a w rysunku należy unikać wszelkich, choćby najlżejszych, odcieni futuryzmu. Technika futurystyczna nadaje się dla małej grupki zdemoralizowanych, przeżytych i chorych fantastów, lecz zdrowy ogół w mieście, a przedewszystkiem wieś, domaga się obrazów, które w sympatycznych linjach umieją faktyczne zjawisko oddać i widzów zjednać, a nie wzbudzać wstręt i oko obrażać.

Ulotki. Pomijanie ulotek nie jest wskazane; mogą one także oddać skromne usługi, gdy się je rozpowszechni w szkołach i w towarzystwach.

Wykłady. Celem zaoszczędzenia poszczególnym Kasom oszczędności niepotrzebnej pracy, wydaje Centrala gotowe odczyty z odnośnej dziedziny. dla rolników, dla dzieci szkolnych, dla kobiet i t. d.

Gdy jest potem w okręgu danego banku zebranie jakiegoś towarzystwa, to dyrekcja wysyła z odpowiednim odczytem swojego prelegenta, który w końcu udziela wyjaśnień i zaprasza do składania oszczędności w banku. Przy tej sposobności, po ukończeniu posiedzenia, ów prelegent może rozdzielić między zebranych ulotki, lub broszurki.

Wycieczki. Więcej przedsiębiorcze Kasy oszczędności mogą odnośne towarzystwa zapraszać do siebie, by pokazać im swoje lokale, a po wygłoszonym okolicznościowym wykładzie, opisać i ewentualnie zademonstrować czynności w banku, by w ten sposób technicznie przygotować klienta do korzystania z usług instytucji finansowej. Nie zaszkodzi pamiętać przytem, że pierwszy krok jest zawsze najtrudniejszy dla przyszłego klienta.

Szkoła. Bardzo wielkie usługi może oddać szkoła nietylko przez to, że z banku otrzymane broszurki wręczy nauczyciel dzieciom, a one dadzą rodzicom, ale przez odpowiednie pogadanki, wykłady i rachunki nauczycielstwo może ogromnie wpłynąć na słuchaczy i zachęcić dzieci do składania oszczędności w banku.

Dzieci. Każdy widział napewno reprodukcję ilustracji amerykańskiej, przedstawiającej małe dzieci szkolne, trzymające w rączkach książeczki depozytowe, gdy stoją w ogonku przed jednem z okienek Kasy oszczędności. Ponieważ te maleństwa do okienka wygodnie nie sięgnęłyby, więc dla ich wygody, zbudowano specjalnie, w poręcze zaopatrzone podjum, na które po schodach wchodzili ci mali obywatele i przyszli kapitaliści. Tak się szanuje i zbiera każdy grosz, nawet od najmniejszych obywateli w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, czyli w kraju, mającym nadmiar gotówki. Warto więc iść za ich przykładem.

Zaleca się o dzieciach pamiętać: przynajmniej raz na rok zaprosić je do banku wraz z nauczycielem, wszystko pokazać i objaśnić, a na końcu zachęcić do składania oszczędności. Gdy takie dziecko wróci do domu, to ucieszone opowie, co widziało, i nie tylko pokaże, ale głośno przeczyta otrzymaną broszurkę oraz poprosi rodziców, by mu zezwolili na składanie w banku choć drobnostek.

Dzieci te, nie tylko pomogą przy pracy agitacyjnej, roznosząc ulotki, broszury i t. d., ale i same składać będą oszczędności. Gdy dorosną, będą potem najgorliwszymi klientami tej Kasy oszczędności, która zadała sobie trud zapoznania ich z działalnością banku.

Towarzystwa. Rzutkie kierownictwo Kasy oszczędności nie zadowoli się tylko zaproszeniem jakiegoś towarzystwa rolniczego oraz wygłoszeniem przed nim wykładu, ale nawiąże również kontakt z zarządem i zaofiaruje gotowość ściągania składek członkowskich przez osobnego inkasenta. Każdy zarząd zgodzi się na taką propozycję, gdyż skarbnikowi zwykle bardzo trudno przychodzi ściąganie składek, a inkasowanie przez bank zapewnia towarzystwu regularne dochody. Dla ulżenia inkasentowi, można tygodniowe składki ściągać co miesiąc, a miesięczne — co kwartał, oraz zapewnić mały datek od opieszałego członka, o ile musiałby z jego winy częściej, jak jeden raz, po składkę się zgłaszać.

Z drugiej strony, mogłaby potem Kasa oszczędności udzielać takim towarzystwom krótkoterminowe pożyczki na zakup bibljoteki, chorągwi i t. d.

Większych bezpośrednich korzyści nie osiągnąłby bank z tego stosunku, ale najważniejszym celem byłoby przyzwyczajenie społeczeństwa przy pomocy inkasenta do posługiwania się instytucją finansową.

Państwo. Z trudnością będzie można się obejść bez pomocy państwa, o ile ma się na myśli skuteczną propagandę w większym stylu. Mniej chodzi tu może o pomoc finansową, ile o moralne poparcie całego przedsięwzięcia. O pomoc taką warto się ubiegać, zwłaszcza gdy sobie uświadomimy, że 300.000 ludzi będących na żołdzie państwa, są posłusznymi wykonawcami jego zleceń służbowych. Dalej warto pamiętać, że olbrzymia maszyna administracyjna naszego państwa dosięga każdego nerwu tak życia zbiorowego, jak i jednostek, wywierając w ten sposób ogromny wpływ na całe społeczeństwo. Z tego powodu więc warto się starać o względy państwa, którego pomoc, choćby wyrażająca się tylko w moralnem poparciu, może być bardzo cenną, jak np. dajmy na to, pomoc Ministerstwa Oświaty i Ministerstwa Skarbu.

Ministerstwo oświaty. Zgodzimy się z tem, że należy i dzieci do składania oszczędności przyzwyczajać, by później, gdy dorosną, móc ich zaliczać do stałych klientów. Jak wiemy, to oprócz rodziców i księdza, ma na dzieci największy wpływ nauczycielstwo, które nie odmówi swojej współpracy, o ile od swej władzy przełożonej otrzyma zezwolenie.

Nie należy jednak zadowolić się tylko takiem poparciem, mogąc w łatwy sposób coś lepszego uzyskać. Zaleca się więc przedłożyć Ministerstwu Oświaty odpowiedni materjał propagandowy z wnioskiem, by we wszystkich szkołach przynajmniej jedną godzinę w miesiącu poświęcano omawianiom zagadnień oszczędnościowych, a podczas rachunków uwzględniano obliczanie procentów od wkładów i t. d.

Ministerstwo Skarbu może się przyczynić do dobrej sprawy, naprzykład przez jeden ze swoich, najmniej w społeczeństwie lubianych, oddziałów, to

jest przez urząd podatkowy. Poparcie to może wyrażać się w zalecaniu urzędom podatkowym, by do wezwań podatkowych, które wysyłają do podatników, dołączali ulotki, dostarczane bezpłatnie przez miejscową Kasę Oszczędności. Celem ulotek państwowych byłoby przygotowanie, lub poparcie propagandy prywatnej. Ulotka taka powinna zawierać rady rządu dla społeczeństwa. Wymieniony prospekt o wielkości karty podatkowej wyobrażam sobie co do treści w następujący sposób:

Na pierwszej stronie widnieje duża, piękna rycina, przedstawiająca siedzącego na Fordsonie, tęgiego rolnika amerykańskiego, jak daje mały symboliczny woreczek z pieniędzmi zbiedzonemu polskiemu gospodarzowi, który stoi przy nędznej szkapie, ciągnącej lichy pług. Obu rozdziela wąski tylko rów. Obraz w całokształtcie przedstawia rażący kontrast stanu zamożności obu włościan. Druga strona prospektu jest także ilustrowana i przedstawia mniejsze ryciny, uwypuklające różnice, napotykane w życiu obu gospodarzy. Kontrast ten wykazuje się w serjach; każda serja zawiera zawsze dwa obrazki, których formy mogą być dowolne, ale zaleca się okrągłe kształty, przypominające koła lornetki, lub elipsowe szkła okularowe.

W sześciu serjach po dwa obrazy przedstawilibyśmy pracę, zatrudnienia poboczne, zysk, lokatę oszczędności, korzyści z lokaty, stan ogólny.

Nad pierwszą serją widnieje napis: „Jak pracujecie?". Lewy obrazek przedstawia amerykanina, siedzącego na kosiarce motorowej, a na prawym — widzimy, jak nasz gospodarz w pocie czoła kosi zboże kosą. Pod pierwszym obrazem widnieje napis: „On się przy pracy nie męczy". Prawy obrazek ma taki podpis: „Ty się przy pracy nadwyrężasz".

Druga serja, napis: „Co robicie po pracy?". Lewy obraz przedstawia czytającego amerykanina, a prawy — naszego gospodarza w karczmie, grającego w karty. Podpisy takie: „On się uczy i oblicza". „Ty twój zarobek przegrywasz i przepijasz".

Trzecia serja, w górze napis: „Roczny zarobek". Amerykanin stoi i w ręku trzyma duży worek z pieniędzmi. Nasz gospodarz ma na dłoni tylko parę złotych. Podpisy są takie: „Jestem zadowolony". „Tylko parę złotych mi pozostało".

Czwarta serja: „Jak lokujecie wasze oszczędności?". Amerykanin stoi przed okienkiem kasy bankowej i wpłaca swoje oszczędności, a nasz gospodarz chowa je do skrzyni. Podpisy: „Pieniądz musi na mnie pracować". „Chowam do skrzyni, bo inaczej nie umiem".

Piąta serja: „Jakie macie korzyści z waszych oszczędności?". Amerykaninowi przynosi pieniądze do domu listonosz, wzgl. inkasent bankowy. Z otwartej skrzynki kradnie złodziej oszczędności. Podpisy: „Moje oszczędności przynoszą mi procenty". „Moje oszczędności wyniósł mi z domu złodziej".

Szósta serja: „Jaki jest rezultat waszych starań?". Amerykanin siedzi w wygodnym fotelu i czyta gazetę, oraz pali cygaro. Pokój jest z komfortem urządzony. Nasz gospodarz siedzi w nędznej izbie na ławce, przy piecu i skubie razem z kobietami pierze. Podpis: „U mnie zadowolenie i dobrobyt". „U mnie rozgoryczenie i nędza". Na trzeciej stronie umieści się list ministra skarbu, który zwraca się do swoich podatników mniejwięcej w następujący sposób:

Szanowny gospodarzu, podatniku!

Niezadowolonym jesteś, że takie wysokie podatki płacisz, ale Ty sam tego chcesz. Niedawno przez zrzeszenie Twoje domagałeś się większych pożyczek na zakup siewu, lub na zakup żywego i martwego inwentarza, a często i na odbudowanie podczas wojny zniszczonych zabudowań gospodarczych. Rząd, nie mając pieniędzy, udał się po pożyczkę do banków krajowych, jednakże kredytów nie otrzymał, gdyż społeczeństwo nie składa pieniędzy w bankach. Chcąc wam dopomódz, musiał Rząd zaciągnąć zagraniczną pożyczkę, pod bardzo ciężkiemi warunkami. Nie dosyć, że trzeba bardzo wysoki procent płacić, ale te pieniądze z pożyczek do kraju rzadko wpływają, gdyż obcy kapitaliści zmuszają nas do kupna towarów zagranicznych.

Brak własnego kredytu uniemożliwia zasilenie najrozmaitszych, a licznych warsztatów pracy, które nie potrzebują wiele gotówki do puszczenia w ruch fabryk i zatrudnienia tysięcy bezrobotnych, których Państwo musi utrzymywać, by z głodu nie pomarli.

Wysoki procent zagranicznych pożyczek, utrzymanie tysięcy bezrobotnych, brak wpływów podatkowych od nieczynnych fabryk powodują razem, że Rząd jest zmuszony od Ciebie ściągać taki wysoki podatek, na który Ty narzekasz.

Twoim obowiązkiem, jako prawego obywatela, jest nie tylko intensywnie pracować, ale musisz od zaraz rozpocząć ogromnie we wszystkiem oszczędzać. Szanuj Twój czas, Twoje zdrowie oraz Twój produkt i Twój inwentarz. Wykorzystaj w całej pełni Twój rozum, Twoją siłę, Twoją własność, Twoją ziemię. Unikaj starannie wszelkich, nie tylko zbytecznych, ale nawet nie bardzo koniecznych wydatków. Oszczędzaj na wszystkiem i gromadź grosz do grosza. Oszczędności Twoich nie wolno Ci jednakże chować do skrzyni, tylko musisz je zanieść do Kasy oszczędności, gdyż to jest nie tylko mądrze, ale jesteś wobec całego społeczeństwa do tego obowiązany.

Gospodarzu, pamiętaj, że, składając pieniądze na książeczce depozytowej, najwięcej sam na tem zyskasz i to w trojaki sposób. Raz, że oszczędności Twoje przynoszą Ci procenty, czyli na Ciebie pracują. Po drugie, gdy będziesz kiedy w potrzebie, to otrzymasz, jako pracowity i oszczędny gospodarz, pożyczkę, gdyż każdy bank będzie miał do Ciebie zaufanie. Trzeci, dodatni skutek będzie ten, że podatki się ogromnie zmniejszą, gdyż Rząd, pożyczywszy pieniędzy od swoich obywateli, umorzy długi zagraniczne i będzie budować drogi i koleje, byś mógł Twój produkt łatwo do miasta zawieźć i go tam dobrze sprzedać. Dalej otrzymane od Was pieniądze pożyczy Rząd prywatnym przedsiębiorcom, by umożliwić im uruchomienie fabryk, pozbywając się w ten sposób tysięcy bezrobotnych, a zyskując przytem nowych i dobrych podatników. Taki rozwój sprawy umożliwi znaczne zmniejszenie ciężarów podatkowych, a zmniejszony podatek umożliwi Ci znowu odkładanie większych sum do banku. Bogactwo twoje będzie rosło w szybkiem tempie, zwłaszcza, gdy sobie uprzytomnisz, że pracujący

mieszczanin jest w stanie dobrze Ci zapłacić za Twój produkt.

Od dziś nie oglądaj się na nikogo, tylko zaciśnij zęby, zakasz rękawy i zabierz się ochoczo do pracy, a pierwszego zaoszczędzonego złotego zanieś natychmiast do Kasy oszczędności, nie czekając aż będziesz miał więcej.

Druga ulotka państwowa może zawierać krótkie mowy, lub zdania posłów, senatorów, ministrów, uczonych i wysokich osobistości o znaczeniu wkładek oszczędnościowych dla całego społeczeństwa oraz dla jednostki.

V. List, jako główny środek propagandowy.

Pierwszy list.

Szanowny Panie!

Wiedząc, że Szanowny Pan należy do cenionego tutejszego kółka rolniczego i że ma swój własny wyrobiony pogląd na świat, zwracamy się do niego, zapraszając do składania oszczędności w naszej Kasie oszczędności.

Szanowny Pan dobrze się orjentuje w życiu i wie sam najlepiej, że obecne ciężkie położenie ekonomiczne naszego kraju powstało z powodu zaciągnięcia wysokoprocentowych zagranicznych pożyczek, spowodowanych zupełnym brakiem wewnętrznych kapitałów. Gdy ruszy się życie gospodarcze, to tysiące przez Rząd utrzymywanych bezrobotnych znajdzie pracę, dużo nowych podatników przybędzie, wzmoże się wywóz naszych towarów za granicę, rolnicy sprzedadzą po dobrej cenie swoje produkty, a wkrótce i podatki się znacznie zmniejszą.

Nasza Kasa oszczędności podjęła więc walkę ze złem, gromadząc drobne oszczędności, by w ten sposób stworzyć kredyt, który w razie potrzeby, Panu odda jaknajlepsze usługi.

Pierwszy prospekt. Każdy prospekt jest czterostronny i ilustrowany.

Na pierwszej stronie jest ilustracja, przedstawiająca ładny, nowoczesny, praktyczny i skromny domek. Pod obrazkiem napis: „Gdy będziesz oszczędzał, to możesz w takim zdrowym, wygodnym i pięknym domku mieszkać". Druga strona zaopatrzona w taki nagłówek: „Do jakich Cię zaliczyć?". Pod tym napisem jest 6 dwuserjowych rycin. Każda serja posiada jeden wspólny nagłówek, a pod każdym obrazkiem znajduje się jedno zdanie objaśniające.

1. Nad pierwszą serją mieści się taki napis: „W drodze do kościoła". Lewy obrazek przedstawia gospodarza z żoną i dziećmi, jak idzie do kościoła. Wszyscy wyglądają biednie. Na prawym obrazku widzimy, jak gospodarz jedzie na ładnej bryczce ze swoją rodziną do kościoła. Pod obrazkami takie zdania: „Daleka droga nas męczy". „Przejażdżka do kościoła to przyjemność".

2. Druga serja ma taki nagłówek: „Wasze bydło". Z jednej strony widzimy biednego gospodarza z marną krową, a z drugiej strony — zamożnego gospodarza z rasową, wspaniałą krową. Podpisy takie: „Na lepszą mi nie starczy". „Takich mam pełną oborę".

3. „Jaki macie zaprząg?". Z lewej strony widzimy, jak liche krowy ciągną wóz, a z prawej — wspaniałe konie przed dużą fornalką. Podpisy takie: „Na konie jestem za biedny". „Te konie podziwia cała okolica".

4. „Jak się przedstawiacie?". Jeden obraz przedstawia zgnębionego, wychudzonego, nieogolonego, wąsatego, źle przyodzianego gospodarza, a z drugiej strony — zdrowego, tęgiego, wesołego, ogolonego i dobrze ubranego rolnika. „Ja czuję się nieszczęśliwym". „Ja jestem zadowolony z życia".

5. „Jak mieszkacie?". Jeden siedzi w nędznej izbie, a drugi — w pięknie umeblowanym pokoju: „W tej ciasnej izbie czuję się zgnębiony". „Największe rozkosze przeżywam tu z moją rodziną".

6. „Jaki wasz dom?". Z lewej strony przedstawia się licha lepianka, z prawej strony widzimy ten piękny domek, co na stronie tytułowej, tylko w mniejszych ramach. Zdanie objaśniające takie: „Nie mam się czem poszczycić". „Pamiątka dla moich dzieci".

Na trzeciej i czwartej stronie następujący tekst: „Gdzie jest szczęście?". S. O. Marden powiedział: „Ubóstwo jest stanem anormalnym. Sprzeciwia się naturze ludzkiej. Jest zaprzeczeniem bóstwa w człowieku. Stwórca nie chciał, by któreś z jego dzieci było żebrakiem, lub niewolnikiem. W cudownej konstrukcji człowieka nic nie wskazuje na to, że został stworzony do życia w ubóstwie. Przeznaczenie jego jest wyższe nad ustawiczną niewolę dla zdobycia chleba.

Nikt nie może rozwinąć całkowicie swych sił, wydobyć najlepsze swe pierwiastki, dopóki bieda ołowiem ciąży mu u nóg, dopóki jest ograniczony, gnębiony, zdany na łaskę warunków przygnębiających".

Człowiek, żyjący więc w ubóstwie, nie jest wolnym, gdyż jest zawsze zależnym od tych, co mu dają możliwość egzystencji. Nie chcąc tej egzystencji stracić, musi często przemilczeć swoje zdanie, swoje przekonanie i t. d.

Ubóstwo zabija wszelką uciechę do życia i nadzieję na lepsze jutro, rodząc równocześnie najgorsze popędy. Człowiek, który nic nie ma do stracenia, jest gotów do najohydniejszych występków i okropności, jak nas uczy historja wszystkich rewolucji.

Człowiek, który popadł w ubóstwo, z powodu nieszczęśliwego wypadku, zasługuje nie tylko na litość, ale należy mu się bezwzględnie pomoc. Hańbą jest jednakże ubóstwo, gdy jest wynikiem lenistwa, niezaradności, niesumienności, rozpusty, marnotrawstwa, czyli przyczyn, których można było uniknąć.

Człowiek, który nie ma żadnych argumentów na uniewinnienie swojego ubóstwa, powinien się wstydzić, że jest ubogi, gdyż Pan Bóg dał mu wolną wolę i rozum, a on jest tak głupi, że nie umie z tych dobrodziejstw korzystać.

Małe oszczędności, a już Twoje stanowisko społeczne się zmieni. Sąsiedzi zaczną Cię szanować. Twoich rad słuchać i będą Ci dopomagali, wiedząc, żeś Ty im już dał przykład przez składanie oszczędności, że sam dasz sobie najlepiej radę. W takich wypadkach ziści się zawsze stare polskie przysłowie,

które mówi: „Dopomóż sobie sam, a Bóg ci resztę dopomoże". Życie uczy, że człowiekowi, który tylko na swoje siły liczy, inni, zupełnie nieproszeni, ofiarują swoją pomoc.

Po kilku latach oszczędności, gospodarz taki rozwala swoją starą lepiankę, która była mu za ciasną, za duszną i wilgotną, i buduje nowoczesny dom murowany, w którym on z rodziną żyje potem zdrów i zadowolony. 5 groszy dziennie, zaoszczędzone i do Kasy oszczędności odłożone na 12% rocznie, to

po 5 latach otrzyma się zł. 122,50
„ 10 „ „ „ „ 345,10
„ 20 „ „ „ „ 1.483,80
„ 30 „ „ „ „ 5.242,30

Drugi list.

Szanowny Panie!

Po wysłaniu pierwszego listu, zapraszającego do składania oszczędności w naszym banku, zgłosiła się natychmiast większa ilość klientów. Mały tylko odsetek nie skorzystał z naszych usług, a pomiędzy nimi Szanowny Pan się znajduje. Dając Panu dostateczną gwarancję korzystnej lokaty wkładów, nie rozumiemy, czemu Szan. Pan się ociąga. Jako światły gospodarz, musi więc Szan. Pan mieć inny powód, wstrzymujący go, a mianowicie jest nim niedocenianie znaczenia wkładów oszczędnościowych. Nie znając przyczyn, wstrzymujących zawarcie wzajemnego stosunku, zapraszamy Szan. Pana do siebie. W następną niedzielę, po nabożeństwie, o godz. 12-ej, odbędzie się w naszych lokalach wykład o ogólnem położeniu gospodarczem, po czem nastąpi dyskusja. Przy tej sposobności zgłosi się do Szanownego Pana jeden z naszych urzędników, by zapoznać się z wątpliwościami, jakie Szanownego Pana wstrzymują od składania u nas oszczędności.

Celem uniknięcia jakichkolwiek nieporozumień, zaznaczamy, że przybycie do nas w następną niedzielę, lub jakikolwiek inny dzień, do niczego nie obowiązuje Szanownego Pana.

Dodać sobie jeszcze pozwalamy, że setki Panów gospodarzy nie krępują się niczem, tylko przychodzą do nas i zasięgają rad, których my bezinteresownie i chętnie wszystkim udzielamy.

Prospekt Nr. 2. Pierwsza strona przedstawia listonosza, który przynosi pieniądze. Podpis taki: „Moje oszczędności przynoszą mi procenty".

Na drugiej i częściowo na trzeciej stronie znajduje się ośm dwuserjowych obrazków. Nad ilustracjami widnieje taki nagłówek: „Oszczędzaj".

Nad pierwszą serją umieszczono napis: „Szanuj czas". Na lewym obrazku widzimy, jak chłop idzie szybko do miasta, z prawej — jak jedzie na rowerze. Podpisy: „By zdążyć, muszę się spieszyć". „Za procenty z oszczędności kupiłem sobie rower i oszczędzam teraz na czasie i zdrowiu".

2. „Szanuj honor". Jeden obrazek przedstawia gospodarza, siedzącego na ławie oskarżonych, a z drugiej strony — jak inny gospodarz zasiada, jako sędzia. Podpisy: „Nędza mnie zmusiła do występku". „Jestem sołtysem, a teraz zasiadam jako sędzia".

3. „Szanuj Twoje zdrowie". Obrazki pokazują, jak pijak z butelką w kieszeni leży w śniegu przed karczmą, a drugi obrazek — jak kołysze się na bujance w pięknie umeblowanym pokoju i wypoczywając, czyta. Podpisy: „Tak nabawiłem się mojej ciężkiej choroby, która mi teraz cały mój dorobek zabiera". „Po ciężkiej pracy, błogo odpoczywam".

4. „Szanuj Twoje doświadczenie": Z jednej strony chłop oparty o płot rozmawia z sąsiadką. Na drugiej stronie widzimy, jak gospodarz siedzi i rachuje. Podpisy: „Wieś mnie zna, jako plotkarza". „Uczę się, lub książkuję moje dochody i wydatki".

5. „Szanuj poboczną pracę". Lewy obraz przedstawia siedzących przed domem i grających w karty gospodarzy, a drugi — pracowitego gospodarza, podlewającego wieczorem ogród. Podpisy takie: „Karty to moja uciecha". „Mój ogródek przyniósł mi już ładny poboczny dochód".

6. „Jak wychowałeś Twoje dzieci?". Na lewym obrazku widzimy starego gospodarza w otoczeniu dorastających dzieci, wyglądających na robotników. Na prawym natomiast widzimy, jak stary, ale czerstwy gospodarz z werandy schodzi po schodach z młodym księdzem na przywitanie siedzących w pięknej bryczce gości: oficera i mieszczanina. Podpisy: „Jestem samodzielnym gospodarzem, lecz dzieci moje zostały tylko robotnikami". „Jeden syn jest księdzem, drugi — kapitanem, a trzeci — lekarzem.

7. „Bilans roczny". Zły gospodarz pożycza od żyda pieniądze. Dzielny gospodarz wpłaca swoje oszczędności przy okienku w banku. Podpisy takie: „Bieda zmusza mnie pokornie prosić o pomoc żyda". „Moja praca w pieniądz się obraca, który na mnie pracuje".

8. „Rezultat pracy". Z jednej strony komornik sprzedaje całe gospodarstwo, a z drugiej strony listonosz przynosi procenty. Podpisy takie: „Moją ojcowiznę żyd za długi zabiera". „W młodości i w sile wieku ciężko zapracowane oszczędności pracują obecnie na mnie, gdy jestem już za słaby do pracy".

Po ilustracjach następuje taki tekst:

„Oszczędzaj".

Oszczędzaj zawsze, wszędzie i na wszystkiem, nie gardź najmniejszą odrobiną i pamiętaj przysłowie, które słusznie mówi, że: „Od ziarnka do ziarnka, a zbierze się miarka". Nie myśl, że tylko pieniądze można oszczędzać, musisz jeszcze na wielu, bardzo wielu innych rzeczach zaoszczędzać. Kilka przykładów Ci przytoczymy. Pierwszy obrazek mówi o czasie. Patrz, jak Twój postępowy sąsiad kupił sobie za procenty ze swoich oszczędności rower, i jak mu co potrzeba, to raz-dwa jest w mieście i potem z miasta znowu z powrotem. Może z tego powodu wszystko szybko załatwić i we wszystkiem Cię wyprzedzić.

Nie rób niepotrzebnych wydatków, naprzykład, nie kupuj drogiej, zagranicznej kawy, tylko używaj kawę słodową. Unikaj zagranicznych win i wódek oraz tytoni. Ubieraj się praktycznie, a nie drogo. Szanuj także Twoje zdrowie, bo pijak, który przez nadmierne używanie alkoholu zrujnował swoje zdrowie, jest zawsze potem za słaby do pracy, więc nie może nigdy tyle zarobić, co człowiek trzeźwy i zdrowy. Pijaństwo nie tylko zmniejsza Twój zarobek, ale przedewszystkiem rozkrada pomału Twój dorobek,

zmuszając Cię z powodu nabytych chorób do szukania pomocy lekarskiej i używania drogich lekarstw. Taka choroba, spowodowana niepotrzebnie pijaństwem, nie tylko, że Cię wstrzymuje od pracy, ale naraża na bardzo kosztowne wydatki. Wystrzegaj się więc pijaństwa, a czas wolny od zajęć poświęć na odpoczynek.

Unikaj plotek, które Ci prawie zawsze przysparzają dużo nieprzyjaciół, zamiast więc takiej wątpliwej przyjemności, przeczytaj gazetę rolniczę, lub jaką książkę treści zawodowej, a przedewszystkiem regularnie zapisuj Twoje dochody i wydatki, byś wiedział, gdzieś za dużo wydał, a gdzieś za mało zrobił, byś w przyszłości mógł swoją gospodarkę poprawić.

Dbaj o Twoje dobre imię, bo gdybyś był, kiedy przypadkowo w potrzebie, to nikt nie udzieliłby Ci pożyczki, wiedząc, że nie jesteś godzine zaufania. Człowiek, który tak będzie oceniany, nie otrzyma od społeczeństwa nawet w nagłej potrzebie żadnej pomocy, gdyż każdy się od niego odwróci, nie chcąc stracić pieniędzy.

Wieczorem, po pracy, zapraszają Cię często sąsiedzi do kółka, byś w karty z nimi grał. Taką propozycję zawsze odrzucaj, gdyż tracisz zupełnie niepotrzebnie czas, zdrowie i przeważnie pieniądze, dla nietylko wątpliwej, ale nawet szkodliwej przyjemności.

Wolny od zajęć czas poświęć lepiej jakiej pobocznej pracy. Naprzykład, oddaj się pielęgnowaniu Twojego ogródka i sadu, to Ci nietylko przyniesie rozrywkę i przyjemność po całodziennej pracy, ale przysporzy Ci materjalnych korzyści.

Pokochaj więc pracę, a będziesz mógł dać wykształcenie swoim dzieciom, za co one nie tylko Ci będą do samej śmierci głęboko wdzięczne, ale i potem pamiętać będą o Twoich dobrodziejstwach, a gdy będziesz za stary, to Ci dopomogą. Przysłowie mówi: „Oszczędnością i pracą ludzie się bogacą". Niech praca i oszczędność będzie Twoim hasłem, a przy pomocy Pana Boga postawisz z czasem na miejsce małej, starej chatki, ładny dom, za co Twoje dzieci i wnukowie Cię błogosławić będą.

Trzeci list.

Szanowny Panie!

Kilka niedziel minęło, a Szanowny Pan do nas nie przyszedł. Na dzień... zaprosiliśmy miejscowe kółko rolnicze, którego członkiem jest Szanowny Pan, do naszych lokali, gdzie wygłosi Wasz zacny przewodniczący następujący wykład: „Rozrzutność w gospodarce rolnej", a dyrektor naszej Kasy oszczędności zaznajomi potem Szanownych Panów z najgłówniejszemi zasadami korzystnej lokaty oszczędności oraz przedstawi warunki, na których otrzymuje się pożyczki.

Przypominamy więc Szanownemu Panu, że należy skorzystać z tej, tak rzadko nadarzającej się, sposobności, zapoznania się z tak ważnemi zagadnieniami. A że pewien plan w regulowaniu stosunków finansowych jest konieczny, pozwolimy sobie Szanownemu Panu przypomnieć nieszczęście, które niedawno spotkało rodzinę X..., wtrącając ją w skrajną nędzę.

Małe oszczędności ulżyłyby biedzie, lecz ów Pan zlekceważył sobie rady innych, zalecających mu gromadzenie kapitałów na czarną godzinę.

Bądź pan przezorniejszy, gdyż nieszczęście nikogo nie omija i nikt nie wie, kiedy do drzwi naszych chat zapuka.

Prospekt Nr. 3. Na pierwszej stronie tytuł: „Czarna godzina", a pod nim obraz, przedstawiający skrzywionego, na kiju się wspierającego, starca, który na plecach niesie w płachcie suche gałęzie z lasu, w drugiej ręce ma kij i odgania atakującego go psa.

Na drugiej stronie jest 7 pojedyńczych obrazków.

1. „Nieurodzaj". Gospodarz, mający nader smutną minę, stoi z kosą na plecach na swojem polu, na którem obrodziło się tylko bardzo marne żyto. Pod obrazem znajduje się taki napis: „Głód zajrzy teraz Tobie i Twojej rodzinie w oczy, o ile nie posiadasz oszczędności".

2. „Nieszczęście". Obraz ten przedstawia zrozpaczonego gospodarza, stojącego przed dołem na torfisku, w którym się jego dwie krowy utopiły. Jedną z krów wyciągnięto i położono na łąkę. Podpis: „Nieszczęście nawiedza często ludzi, bądź na to przygotowany. Gromadź oszczędności".

3. „Zaraza bydła". Smutny gospodarz stoi w stajni i lamentuje nad trzema zdechłemi końmi. Podpis: „Zaraza zwierząt zabiera Ci wszystko. Czy masz zaoszczędzony grosz, byś mógł sobie nowe konie kupić?"

4. „Złodziej". Gospodarz wraz ze swoją żoną stoją smutni pod jabłonią w sadzie, patrząc w wykopany dół i próżne dwa garnki, w które swoje oszczędności schowali i zakopali, a złodziej ukradł im cały dorobek. Podpis: „Złodziej kradnie wszystko co się uda, książeczki depozytowej jednakże nie ruszy, gdyż wie, że mu nikt na nią nie wypłaci pieniędzy, tylko każe go zaaresztować".

5. „Ogień". Podczas szalejącej burzy, piorun uderzył w dom i wszystko się pali. Gospodarz z rodziną ratują swój dorobek. Podpis: „Nieraz i z pogodnego nieba grom uderza. Czy posiadasz oszczędności, by się potem odbudować?"

6. „Choroba". Gospodarz leży chory, doktór jest w domu, na stole pełno lekarstw. Podpis: „Choroba nie wybiera, tylko do najbliższego z brzegu się zgłasza. Czy masz pieniądze w banku na opłacenie lekarza i apteki?"

7. „Starość". Schorowany, słaby gospodarz stoi przed kościołem i żebrze. Podpis: „Przed starością nie ucieczesz, ona sama do Ciebie się zbliża. Czy posiadasz oszczędności, które na ciebie już teraz pracują, tak, że później nie będziesz ciężarem dla dzieci i nie będziesz potrzebował żebrać?".

Na trzeciej stronie widnieje taki sam nagłówek, jak na pierwszej stronie, „Czarna godzina".

„Czarna godzina", do jakiej powagi Cię te dwa słowa zmuszają, do jakich smutnych rozmyślań, do jakich potężnych wysiłków Cię naginają?.

Uśmiech z twarzy Ci znika, radość Ci z serca ucieka, a jakiś ciężki, lodowaty kamień piersi Ci przytłacza, jakaś wstrętna, nielitościwa mara Ci się przypomina. W takich czarnych godzinach potwór ten kładzie się z Tobą do łóżka, by i we śnie Ci towarzyszyć i powoli zamęczać. W chwilach takich chciałbyś uciec, lecz nie możesz, gdyż jest to Twojem przeznaczeniem kielich pełen goryczy aż do dna wychylić. Wtenczas raj, który Pan Bóg stworzył Ci na ziemi, wydaje Ci się piekłem. Uderz się w piersi i namyśl się, czy Ty sam nie jesteś często powodem klęsk. Gdy zbadasz do gruntu, to sam przekonasz się, że prawie każde nieszczęście jest tylko skutkiem, czyli ostateczną sumą lenistwa, gadulstwa, niezaradności, nieoszczędności, życia z dnia na dzień i z ręki do ust, lekceważenia wszystkiego, próżniactwa, pijaństwa, głupoty, bezmyślności i t. d.

Rozpatrując dobrze takie nieszczęście, często znajdzie się przyczyny, które sięgają kilku lat wstecz.

Taki rachunek sumienia nie robi się tylko w chwilach nieszczęścia, by zbadać jego przyczyny, ale robi się regularnie co pewien czas, by móc jaknajczęściej swoje błędy naprawiać i grzechów unikać.

W czarnych godzinach nie rób rachunku sumienia, gdyż wtenczas nie masz jasnego poglądu na całokształt sprawy. Ciężka chmura, otaczająca w takich chwilach Twoją duszę, nie przepuszcza błogosławionych promieni słońca, które goją rany i wzbudzają nadzieję. Spotka Cię jakie nieszczęście, to jednak nie rozpaczaj, tylko pamiętaj, co jeden z naszych wielkich wieszczów głosi:

„Nie pomogą próżne żale,
Ból swój niebu trza polecić,
a samemu wciąż wytrwale
trzeba naprzód iść i świecić".

Religja Twoja uczy Cię, że zawsze musisz być gotów zdać rachunek przed Panem Bogiem, jak z Jego darów korzystałeś, czyś umiał więcej dóbr przysporzyć i czyś pilnie pracował. Pokochaj więc pracę, a ona zrodzi w Tobie zmysł oszczędzania. Oszczędności w czarnych godzinach będą Ci pomocą, i nie będziesz wtenczas narażony na wyciąganie ręki po jałmużnę. Pamiętaj, że czas szybko leci, patrz na Twoje dzieci, jak prędko one dorastają. Nie tak dawno, a i Ty byłeś taki młody i gdybyś wtenczas już oszczędzał, lub Twoi rodzice za Ciebie odkładali, to miałbyś dziś mały mająteczek. Naprzykład, po 5 groszy dziennie, to miałbyś po 30 latach zł. 5.242,30. Nie zapomnij nigdy, żeś co dzień starszy, a przyjdzie czas, gdy przekroczysz pagórek życia, to wtenczas coraz szybciej zbliżać się będziesz do grobu, i siły coraz szybciej opuszczać Cię będą. Nie czekaj więc aż będziesz za stary, lub będziesz miał większą sumę odłożoną, tylko pierwszego zaoszczędzonego złotego zaraz nieś na książeczkę. Potem dalej pilnie pracuj, a bądź pewny, że ten pierwszy złoty będzie początkiem nieskończenie długiego łańcucha, złożonego z samych złotówek, gotowych zawsze na Twoje usługi. Pamiętaj, że w czarnej godzinie, gdy ich zawezwiesz, zgłoszą się posłusznie do Ciebie i dopomogą Ci. Nie ociągaj się więc.

VI. Kasa oszczędności i jej Klient.

Wstęp. Dewaluacja sprawiła, że bank i jego dawniejszy klient stoją teraz w dwuch powaśnionych obozach, i każdy z nich rości sobie pretensje jeden do drugiego.

Ze strony silniejszej i więcej uświadomionej wyszło hasło pojednania i odbudowania straconego zaufania. Praca obozu aktywnego jest tem trudniejszą, że przeciwnik tworzy powoli się orjentującą i trudno decydującą się masę. Przedwojenne wysiłki więc już nie starczą, trzeba innych dróg odszukać, by móc związać zerwaną nić łączności. Celowa propaganda wymaga jeszcze zmiany dawniejszego stosunku kasy oszczędności do klienta, w kierunku ściślejszego nawiązania łączności między obu stronami, a przedewszystkiem Kasa oszczędności musi się wyrzec przedwojennych wygód i nagiąć się do potrzeb klienta.

Czas biurowy. W pierwszym rzędzie należy czas biurowy o ile możności zastosować do wolnego czasu rolnika. Z tego powodu jest wskazanem mieć biura otwarte wieczorem i to przynajmniej dwa razy tygodniowo, a w niedzielę, po nabożeństwie — choć pół godziny. O ile jaki poważniejszy wzgląd sprzeciwiałby się otwarciu samej kasy w niedzielę, to zaleca się choć tylko biuro otworzyć, by móc klientów przyjmować i z nimi kontakt nawiązać. Nie jeden z czytelników uważać będzie ostatni postulat za daleko idący, ale uważam, że w pierwszych latach intensywnej propagandy zaleca go się uwzględnić, zwłaszcza w czasie zbierania płodów rolnych. Później, po udanej pracy, będzie można znowu zaniechać otwierania biur wieczorem i w niedzielę.

Deklaranci. Celem zapewnienia przypływu stałych wkładek oszczędnościowych, zaleca się wprowadzenie u nas dotychczas nie praktykowanej metody, ściągania składek od dobrowolnych deklarantów.

Kasa oszczędności, która już posiada poważniejszy zastęp klientów, przedkłada im prospekty, zalecające podpisanie załączonej deklaracji, obowiązującej do perjodycznych, tygodniowych, lub miesięcznych wkładów. Nie chcąc do tej nowej imprezy podejrzliwości włościan wzbudzić, nie zaleca się wpływanie na deponentów, by się zobowiązywali pewną stałą sumę wpłacać, gdyż taka deklaracja odstraszyłaby. Z początku wystarczy ich przyzwyczaić do regularnych wkładów.

Inkasent. Chcąc ze społeczeństwem utrzymać jaknajżywszy kontakt, zaleca się, by i najmniejsza Kasa oszczędności miała swego umundurowanego inkasenta, który wykonywałby zasadę: „Nie zgłaszacie się do banku, bo nie możecie, lub nie chcecie, więc bank przychodzi do was do domu". Taki inkasent nie tylko opłaciłby się, ale przyniósłby kasie korzyści, zwłaszcza, gdyby przyjęła na siebie inkasowanie składek członkowskich dla najrozmaitszych zrzeszeń oraz premij dla różnych towarzystw ubezpieczeniowych. Taktowny inkasent nie tylko umiałby rozdzielać broszurki i prospekty, ale przedewszystkiem postarałby się pozyskać nowych deklarantów,

lub nawet nowych klientów. Inkasent powinien więc zarazem wypełnić zadanie podróżującego, który właściwie jest podstawą bytu i rozwoju przez niego reprezentowanego przedsiębiorstwa. Tak pojmowane znaczenie inkasenta może przynieść każdej instytucji finansowej ogromne korzyści i przyczynić się do ugruntowania podstaw i rozszerzenia jej pola działania.

Automobil. Wobec coraz tańszych cen komunikacji automobilowej, powinny i mniejsze Kasy oszczędności wysyłać na wieś swoich inkasentów w specjalnie skonstruowanych samochodach, zabezpieczonych przeciw napadom. Takie auta bankowe są już nie tylko w Europie i Ameryce rozpowszechnione, ale nawet w Azji, jak naprzykład w Japonji i Siamie.

Ciągłość pracy. Zapewnienie ciągłości pracy agitacyjnej będzie tylko ukoronowaniem dzieła, powstałego przy pomocy intensywnej i celowej propagandy. Samym faktem pozyskania nowego klienta nie powinien się żaden bank zadowolić, gdyż równałoby to się usypianiem na laurach. Nad raz zdobytym deponentem powinna każda Kasa oszczędności roztoczyć jaknajstaranniejszą opiekę i pilnować, by nie zboczył z raz obranej drogi.

Przedewszystkiem należałoby ospałemu klientowi posłać krótki wyciąg z konta, uwidoczniający jego zaoszczędzoną sumę, oraz procent, który w całości przyrósł. Do wyciągu dołącza się list zachęcając go równocześnie do wytrwania przy raz obranem przedsięwzięciu. Do listu można jeszcze dołączyć odpowiednio zredagowany prospekt.

Czasopismo. Ale i o tych należy pamiętać, co regularnie składają swoje oszczędności, by ich w tem szlachetnem przedsięwzięciu umocnić i do jeszcze większych wkładów zachęcać. Oprócz otrzymanych pożyczek i rad, nie mogłoby nic więcej deponenta do Kasy oszczędności przywiązać, jak świadomość, że Kasa o nim pamięta, przysyłając mu regularnie czasopismo, którego zadaniem byłoby pouczać, jak się oszczędza, jak należy oszczędność lokować, by osiągnąć maksimum zysku. W pierwszym roku wychodziłoby to czasopismo co półroku, w drugim — co kwartał, a w miarę, jak środki pozwalą — co miesiąc.

Potrzebną ilość egzemplarzy odnośnego czasopisma dostarczałaby Centrala poszczególnym Kasom oszczędności.

Doradca. Jednym z bardzo ważnych czynników przyciągających i przywiązujących oraz zjednywających zaufanie, będzie upewnienie klientów, że bank chętnie im udzieli rad i wskazówek z dziedziny ekonomicznej.

Każdy gospodarz potrzebuje często rady, jak powinien najlepiej się wywiązać z trudnych zobowiązań finansowych, na które w życiu często napotyka. Naprzykład, przy zakupie jakiej większej maszyny, przy budowie większego budynku gospodarczego, przy uregulowaniu zobowiązań spadkowych, lub hipotecznych i t. d.

Za udzieloną radę byłby każdy klient wdzięczny i już po pierwszej wskazówce nabrałby zupełnego zaufania i stale zwracałby się do swojego banku.

Celem jaknajwiększego usprawnienia służby doradczej zaleca się, by Centrala nawiązała kontakt z najlepszemi specjalistami i w abonamencie, za drobną opłatą, udzielała porad zrzeszonym kasom, a te znowu swoim klientom.

Klient. Klient nasz jest mieszkańcem wsi, więc tam, jak i w mieście, nie znajdziemy takiego wypadku, by jeden drugiemu był równy, gdyż mamy i tam wszelkie stopnie zamożności, począwszy od właścicieli wielkich majątków, a skończywszy na pracowitym, oszczędnym chałupniku.

Chcąc więc pożądany rezultat osięgnąć i w ogromie pracy nie zginąć, nie należy do wszystkich na raz się zwracać, lecz od góry rozpocząć i potem, idąc naprzód, zdobywać jedną warstwę po drugiej, aż się do tych najmniej zamożnych dotrze.

Okolica. Tak samo nie zaleca się rozpoczęcie propagandy równocześnie na całą Polskę, by jej nie rozwodnić, tylko należy pracować wpierw w bogatych i kulturalnych okolicach, a po zdobyciu tam silnych podstaw będzie można dopiero potem rozszerzyć swoją działalność na przyległe i dalsze okolice. W ten sam sposób postępować też powinny i poszczególne kasy oszczędności, opracowując wpierw najbliższe wioski, a potem dalsze.

Czas dla propagandy. Przy wysyłaniu materjału agitacyjnego, należy także bardzo zważać na porę roku, gdyż nie każdy miesiąc sprzyja propagandzie, tak naprzykład w maju, czerwcu, lipcu, kiedy włościanie nie posiadają wcale gotówki, będzie trudno ich nakłonić do składania oszczędności.

Najkorzystniejszą porą, sprzyjającą propagandzie, będzie czas realizacji zbiorów, czyli październik, listopad i grudzień.

Zakończenie. Zadanie konkursowe mówi, że metoda propagandowa musi być taka, by można ją możliwie rychło w życie wprowadzić. Zadanie to trudno połączyć z drugim warunkiem, by zalecona metoda odniosła jaknajwydatniejszy skutek. Chcąc jaknajwydatniejszy skutek osięgnąć, należy teren należycie przygotować, a do tego potrzeba czasu.

Przedstawiona metoda opiera się przedewszystkiem na liście z załącznikiem, który się wysyła w odpowiedniej chwili bezpośrednio do odpowiedniego gospodarza. Wszelkie inne opisane sposoby należy uważać jako środki pomocnicze, przygotowując teren dla głównej akcji propagandowej. Od rodzaju przygotowania terenu oraz od sumy sumiennych i intesywnych wysiłków zależy, czy dobre ziarno, rzucone na tak uprawioną glebę, wyda dobry plon.

Sposoby metody głównej oraz akcji pomocniczej tworzą razem jedną nierozerwalną, zharmonizowaną całość, która przypomina precyzyjny mechanizm zegarkowy, posiadający dobrze zazębione większe i mniejsze kółka, poruszane przez jedną sprężynę. Potrzeba więc teraz jeszcze szybko się orjentującego, rzutkiego organizatora, który, gdy raz umiejętną ręką puści w ruch cały mechanizm, to pod jego kierownictwem pójdzie on z całą punktualnością i przyniesie oczekiwane korzyści.

KONSTANTY NOWAK.

KRONIKA GOSPODARCZA I SKARBOWA

RENTOWNOŚĆ PAŃSTWOWYCH PAPIERÓW PROCENTOWYCH

według giełdy warszawskiej z dnia 5 listopada r. b.

Nazwa papieru	Kurs	Rentowność w %
8% Poż. Konwers. pł. 1.X 1927 . .	70	28 1/2
5% „ „ amort. do 1.I 1945	43,50	18 1/2
6% „ Dolarowa pł. 1.IV 1940 . .	65	10 2/3
10% „ Kolejowa amort. do 1.II 1934	85—80	15 1/4—17 1/4

POLSKIE MONETY ZŁOTE.

Dnia 2 listopada przedstawione zostały Panu Prezesowi Rady Ministrów i Ministrowi Skarbu pierwsze próby polskich monet złotych po 10 i 20 złotych, wybite w mennicy państwowej.

Monety te posiadają na stronie głównej orła oraz napis „Rzeczpospolita Polska" i wartość monety, na odwrotnej stronie — wizerunek Bolesława Chrobrego i napis „Bolesław Chrobry 1025—1925".

Projekt tych monet (wybitych z powodu przypadającego w roku bieżącym 900-lecia koronacji Bolesława Chrobrego) opracowany został przez artystkę rzeźbiarkę Zofję Trzcińską-Kamińską i przyjęty przez sąd konkursowy.

Przedstawione próby monet zostały przez Pana Premjera zatwierdzone, niebawem więc mennica przystąpi do wybijania monet złotych dla osób prywatnych na warunkach, zawartych w specjalnych przepisach, które będą wydane.

Mennica polska opracowuje projekty wzorów monet złotych 50-o i 100-u złotowych, które wypuszczone będą później.

PRZERACHOWANIE WKŁADÓW OSZCZĘDNOŚCIOWYCH W P. K. O.

P. K. O. przeprowadza obecnie przerachowanie wkładów markowych, zgodnie z postanowieniami ustawy z dnia 18 lipca 1925 r. Przerachowanie odbywa się z urzędu, t. j. bez względu na to, czy zainteresowani zwracają się o dokonanie przerachowania.

W najbliższym czasie ukaże się rozporządzenie wykonawcze do ustawy o przerachowaniu wkładów, opracowane już przez Ministerstwo Skarbu. Po ukazaniu się rozporządzenia P. K. O. będzie mogła przystąpić do wpisywania na konta wkładców przerachowanych kwot , oraz, po dostarczeniu przez Ministerstwo obligacyj pożyczki państwowej, do wypłacania należności tym wkładcom, którzy zechcą takowe podnieść. Pozostałe wkładki pozostaną nadal w administracji P. K. O. i będą oprocentowane zgodnie z normami P. K. O.

Wmyśl ustawy z dnia 18 lipca 1925 r. należności z tytułu dodatkowego przerachowania, zarządzonego wymienioną ustawą, płatne są obligacjami 5% pożyczki państwowej, z wyjątkiem należności drobnych i końcówek, nie przekraczających 20 zł., które płatne są gotówką.

WYMIANA BONÓW NA BILETY SKARBOWE.

Na skutek dużej ilości podań, uzasadniających zwłokę poterminowego przedstawiania do wymiany 6% złotych bonów skarbowych Serji I A, B, C i D, których faktyczna wartość po przerachowaniu na gotówkę wynosi: 0,28 zł. za bon 10-złotowy Serji I A, 1,29 zł. Serji I B, 1,67 zł. Serji I C i 3,49 zł. za bon 10-złotowy Serji I D, Ministerstwo Skarbu wymieniało do dnia 31 października r. b. bony złote 6% na bilety skarbowe 8% według ich wartości imiennej.

Dalsze podania o zezwolenie na wymianę, które wpłyną do Ministerstwa po tym terminie, uwzględniane nie będą, a 6% bony złote wykupywane będą według faktycznej ich wartości.

USTAWA O POŻYCZCE ZAGRANICZNEJ.

W związku z uzyskaną przy dzierżawie monopolu zapałczanego pożyczką zagraniczną w wysokości 6 miljonów dolarów, Rada Ministrów na ostatniem swem posiedzeniu upoważniła Ministra Skarbu do przedłożenia Sejmowi ustawy, dotyczącej zaciągnięcia i spłaty tej pożyczki.

Zgodnie z projektem ustawy oprocentowanie pożyczki wynosi 7 od 100 rocznie. Umorzenie pożyczki odbywać się będzie w 20 kolejnych ratach rocznych na podstawie planu umorzenia, ustalonego przez Ministra Skarbu. Wypuszczenie dolarowych obligacyj skarbowych, ustalenie wysokości odcinków, ilości i wartości kuponów, sposobu spłaty kapitału i odsetek, sprzedaży obligacyj po cenie imiennej oraz wprowadzenie ich na giełdy krajowe i zagraniczne, ustalone będzie po przyjęciu ustawy przez Sejm i przez Ministra Skarbu.

POLSKIE POŻYCZKI PAŃSTWOWE W AMERYCE.

Na giełdzie nowojorskiej notowane są kursy następujących polskich pożyczek państwowych: 8% Pożyczki Amerykańskiej 1925 r. i 6% Pożyczki Dolarowej 1920 r.

Kurs tych polskich papierów państwowych w ostatnich czasach wykazuje charakterystyczną zwyżkę, wywołaną stale zwiększającem się zapotrzebowaniem polskich pożyczek państwowych na amerykańskim rynku pieniężnym, jako papierów o wysokiem oprocentowaniu.

O zwyżce kursu świadczą następujące notowania:

8% Pożyczka Amerykańska 1925 r. w tygodniu od 3-go do 10 października r. b. notowana była stale 87 3/4. W tygodniu następnym od 10 do 17 października osiągnęła kurs najniższy 87 1/8 oraz kurs najwyższy 89 3/4. Wreszcie w tygodniu od 17-go do 24 października nastąpiła dalsza zwyżka z 89 3/8 (kurs najniższy) do 91 7/8 (kurs najwyższy). O zwiększonem zapotrzebowaniu świadczą sumy obrotów: w tygodniu kończącym się w dniu 10 października dokonano tranzakcyj Pożyczką Amerykańską 1925 r. na sumę 159 tys. dolarów, w tygodniu następnym na 473 tys. dolarów i w tygodniu ostatnim na 1.795 tys. dolarów.

Tendencja zwyżkowa na giełdzie nowojorskiej dotyczy również 6% Pożyczki Dolarowej 1920 r., którą notowano: w tygodniu kończącym się na 10 października 67 1/2—68 1/2, w tygodniu kończącym się na 17października 67 3/4—68 3/4, w tygodniu kończącym się na 24 października 68 3/8—71 1/8.

Tranzakcyj dokonano w pierwszym tygodniu na sumę 1.600 dolarów, w drugim na 9.000 dolarów i wreszcie w ostatnim na 108.000 dolarów.

SPŁATA POŻYCZKI WŁOSKIEJ.

Na dzień 1 listopada przypadł termin płatności kuponu Nr. 3 od 7% pożyczki włoskiej, zaciągniętej w 1924 r. za pośrednictwem Banca Commerciale Italiana w wysokości 400 miljonów lirów, a jednocześnie termin umorzenia 19.500 obligacyj na sumę 9.750.000 lirów, zgodnie z uchwalonym planem amortyzacyjnym tytułem spłaty pierwszej raty kapitału długu.

Dotrzymując ściśle tego terminu, Ministerstwo Skarbu przekazało do Banca Commerciale Italiana sumy potrzebne na opłatę kuponu i umorzonych obligacyj.

Numery umorzonych obligacyj 7% pożyczki włoskiej ogłoszone będą w terminie, przewidzianym przez umowę, w „Gazetta Ufficiale" oraz w „Monitorze Polskim".

ODEBRANIE PRAW DEWIZOWYCH.

Górnośląski Bank Handlowy został pozbawiony praw banku dewizowego. Niezależnie od tego wdrożono przeciwko władzom banku dochodzenie karne za zasłanianie się nieistniejącem zarządzeniem Ministerstwa Skarbu w celu uchylenia się od regulowania zobowiązań zagranicznych banku.

ULGI W PAŃSTWOWYM PODATKU OD LOKALI DLA OGÓŁU PŁATNIKÓW.

(Zwolnienie od tego podatku bezrobotnych).

Ministerstwo Skarbu wydało rozporządzenie w sprawie ulg w państwowym podatku od lokali. Ulgi te są następujące:

1. Dla ogółu płatników państwowego podatku od lokali Ministerstwo Skarbu odroczyło termin płatności tego podatku za IV kwartał 1925 r. do końca grudnia b. r. bez doliczenia odsetek za odroczenie. Stosownie do tego przesunięte zostały terminy płatności państwowego podatku od lokali za I i II kwartał 1926 r. o jeden miesiąc później, t. j. na luty i maj 1926 r.

2. Co do płatników, którym wymierzono państwowy podatek od lokali w miastach: a) ponad 100.000 mieszkańców — w sumie nie wyższej niż 32 zł., b) ponad 25.000 mieszkańców — w sumie nie wyższej niż 24 zł., c) do 25.000 mieszkańców — w sumie nie wyższej niż 16 zł., Ministerstwo Skarbu zarządziło, aby od takich płatników był pobrany państwowy podatek od lokali za II półrocze 1925 r. w wysokości $^1/_4$ w terminie do końca grudnia 1925 r. bez odsetek za odroczenie. Natomiast $^3/_4$ części wspomnianego podatku za II półrocze odroczono na czas późniejszy; terminy płatności odroczonej należności będą wyznaczone w osobnem rozporządzeniu. Ulgi te przewidziane zostały dla szerokiego koła płatników, gdyż obejmują mieszkania do 2 względnie 3 pokoi.

3. W końcu, o ile chodzi o bezrobotnych, Ministerstwo Skarbu zarządziło zwolnienie ich z urzędu od państwowego podatku od lokali.

ULGI W SPŁACIE PODATKU PRZEMYSŁOWEGO I DOCHODOWEGO.

Ministerstwo Skarbu zezwoliło na spłatę podatku od obrotu za I półrocze 1925 r. w trzech równych ratach, a mianowicie:

I rata do 10 listopada 1925 r.
II rata do 10 grudnia 1925 r.
III rata do 31 stycznia 1926 r.

Podatek dochodowy za r. 1925, w tej części, której termin płatności upływa 1 listopada 1925 r., rozłożyło Ministerstwo Skarbu na dwie równe raty, płatne:

I rata do 15 listopada 1925 r.
II rata do 15 grudnia 1925 r.

Od rozłożonych na raty kwot nie pobiera się kar za zwłokę i odsetek za odroczenie.

Niedotrzymanie któregobądź z wyznaczonych ratalnych terminów płatności w każdym podatku pozbawia wszelkich w stosunku do danego podatku ulg, cała zaś należność z tytułu tego podatku będzie egzekwowaną natychmiast wraz z karami za zwłokę, licząc od ustawowego terminu płatności.

W dobrze zrozumianym interesie płatników leży bezwzględne stosowanie się do wyznaczonych przez Ministerstwo Skarbu terminów, zyskują oni bowiem w ten sposób znaczne kwoty, które, w razie niedotrzymania ratalnych terminów płatności, będą pobrane w postaci kar za zwłokę i kosztów egzekucyjnych.

WŚRÓD CYFR BILANSU HADLOWEGO.

W miesiącu wrześniu, jak wiadomo, zamknęliśmy ten okres bilansu handlowego, który dawał co miesiąc deficyty, przechodząc do zaktywizowania bilansu przez nadwyżkę wywozu nad przywozem.

Z zestawienia bilansu za okres pierwszych 9 miesięcy r. b. przez porównanie ich z odpowiedniemi pozycjami r. ub. wynikają następujące charakterystyczne dane.

Ujemność naszego bilansu handlowego miała swe źródło głównie w zeszłorocznym nieurodzaju: świadczy o tem porównanie przywozu zbóż i mąki w ciągu 9 miesięcy r. b. z takimiż miesiącami roku poprzedniego. Wskutek nieurodzaju wwieziono do Polski 233,4 tys. ton mąki pszennej, zamiast 54,1 tys. ton w r. ub. Przybyły nam nie notowane w r. ub. pozycje wwozu mąki żytniej — 45,1 tys. ton i żyta — 65,7 tys. ton, oraz owsa — 84,3 tys. ton. Jednocześnie wzmógł się wwóz ryżu (67,4 tys. ton, gdy w r. ub. 27,9 tys. ton), oraz kukurydzy, której wwieźliśmy 44,8 tys. ton, gdy w r. ub. tylko 4,9 tys. ton.

Jeżeli natomiast porównamy przywóz surowców i głównych półfabrykatów, to cyfry przywozu tegorocznego w porównaniu z cyframi zeszłorocznemi wykazują naogół bądź drobne wahania, bądź dają plusy, wskazujące na ożywienie produkcji. Rudy żelaznej wwieziono do Polski w r. b. 219,6 tys. ton, gdy w r. ub. 220,8 tys. ton. Zwyżkę przywozu wykazuje bawełna i odpadki — 44,6 tys. ton w r. b., gdy w r. ub. — 28,3 tys. ton, szmaty — w r. b. 9,3 tys. ton, w r. ub. — 7,2 tys. ton; łom i stare żelazo — w r. b. 130,6 tys. ton, w r. ub. — 92,4 tys. ton i wreszcie tytoń — w r. b. 17,0 tys. ton, w r. ub. — 7,8 tys. ton. Natomiast zniżkę przywozu wykazuje wełna i odpadki — w r. b. 10,3 tys. ton, w r. ub. — 14,5 tys. ton; koks — w r. b. 98,3 tys. ton, w r. ub.— 123,9 tys. ton; surowiec żelaza — w r. b. 12,9 tys. ton, w r. ub.— 15,3 tys. ton i wreszcie skóry surowe w r. b. — 6 tys. ton, w r. ub. — 9,9 tys. ton.

Przywóz tkanin, odzieży, bielizny i obuwia w r. 1925 wynosił 8.025 ton, w r. ub. zaś 6.262 tony.

Po stronie wywozu tendencję zniżkową wykazuje wywóz przetworów ropy naftowej: w r. 1925 wywieziono 212,7 tys. ton, w r. 1924 — 262,4 tys. ton, wartość jednak wywozu pozostała bez zmiany i wynosiła w obu latach 51,5 miljn. zł.

Wywóz drzewa i wyrobów drzewnych uległ w porównaniu z rokiem ub. ilościowemu zwiększeniu o 50% (w r. b. 2.263,2 tys. ton, w r. ub. 1.537 tys. ton, wartość jednak wywozu wzrosła 2-krotnie — w r. b. wynosiła 166,9 miljn. zł., w r. ub. 78,8 miljn. zł.).

Wybitnemu zwiększeniu uległ wywóz bydła, mięsa ptactwa i jaj.

DZIĘKI CZEMU POLEPSZYŁ SIĘ BILANS HANDLOWY?

Jak już donosiliśmy, wrzesień dał 36 miljn. zł. przewyżki wywozu nad przywozem. Dodatni ten objaw jest wynikiem zwiększających się z miesiąca na miesiąc tendencyj wywozowych i redukowanego w ostatnich miesiącach przywozu. Ta tendencja, prowadząca do sanacji bilansu handlowego, uwidacznia się przy szczegółowej analizie poszczególnych pozycyj przywozu i wywozu w ostatnich kilku miesiącach.

Na zwiększenie wywozu składają się przedewszystkiem produkty spożywcze rolne, których w czerwcu wywieziono za 13,8 miljn. zł., w lipcu za 9,5 miljn. zł., w sierpniu za 22 miljn. zł., we wrześniu zaś za 37,7 miljn. zł. Pozatem zwyżkę wywozu wykazuje węgiel i koks, którego w lipcu wywieziono za 8,2 miljn. zł., w sierpniu za 10,4 miljn. zł. i we wrześniu za 10,5 miljn. zł. Dalej wzrost wywozu wykazują tkaniny, których w czerwcu wywieziono za 5,6 miljn. zł., w lipcu za 10,2 miljn. zł., w sierpniu za 10,8 miljn. zł. i we wrześniu za 13,2 miljn. zł. Wreszcie wzrost wywozu wykazują produkty przemysłowo-rolnicze, których w lipcu wywieziono za 2,7 miljn. zł., w sierpniu za 2,6 miljn. zł., we wrześniu zaś za 9,2 miljn. zł.

Po stronie przywozu bilans handlowy wykazuje wydatną zniżkę we wszystkich prawie pozycjach towarów spożywczych, półfabrykatów i fabrykatów. Towarów kolonjalnych przywieziono do Polski w lipcu za 23,1 miljn. zł., w sierpniu za 16,1 miljn. zł., we wrześniu za 7,4 miljn. zł. Innych towarów spożywczych przywieziono w lipcu za 58,2 miljn. zł., w sierpniu przywóz spadł do 10,5 miljn. zł., a we wrześniu do 1,9 miljn. zł. Przywóz przędz i tkanin z 11 miljn. zł. w czerwcu zmniejszył się we wrześniu do 5,4 miljn. zł. W tym samym mniej więcej stosunku spadł przywóz gotowej odzieży, który jeszcze w sierpniu stanowił wartość 3,6 miljn. zł., we wrześniu zaś 1,8 miljn. zł. Wreszcie systematycznie zmniejsza się przywóz skór wyprawnych z 8,5 miljn. zł. w czerwcu do 7 miljn. zł. w lipcu, do 6,4 miljn. zł. w sierpniu i do 4,7 miljn. zł. we wrześniu.

ZWYŻKA KURSU AKCYJ.

Od drugiej połowy września r. b. na giełdach warszawskich daje się zauważyć stopniowa zwyżka kursu akcyj.

Gdy w trzecim tygodniu września wskaźnik ogólny, opracowany przez Główny Urząd Statystyczny, akcyj wynosił 10,81, w ostatnim tygodniu września podniósł się na 10,96, w pierwszym tygodniu października na 11,31, w drugim tygodniu na 11,52, w trzecim tygodniu na 12,37.

Zwyżka dotyczy szczególnie akcyj cukrowych, węglowych i włókienniczych.

DOCHODY MONOPOLU TYTONIOWEGO.

Czysty dochód skarbu państwa z monopolu tytoniowego od początku r. b. do dnia 20 października wyniósł 147,6 miljonów zł., a więc o 13,9 miljn. zł. więcej, niż w ciągu całego roku poprzedniego. Pozatem z dochodów monopolu tytoniowego przekazano na oprocentowanie i amortyzację pożyczki włoskiej w r. b. 11,6 miljn. zł., tak, że cały dochód monopolu tytoniowego do dnia 20 października r. b. wyniósł 159,2 miljn. zł.

Z porównania dochodów monopolu tytoniowego w ciągu pierwszych 9-ciu miesięcy r. b. i r. ub. okazuje się, iż w r. b. monopol tytoniowy osiągnął w ciągu 9-ciu miesięcy 137,6 miljn. zł., podczas gdy w r. ub. — 90 miljn. zł., a więc w r. b. dochód z monopolu tytoniowego był o 52,9% większy, niż w r. ub.; również w porównaniu z tem, co preliminowano w budżecie tegorocznym, dochód z monopolu tytoniowego w ciągu 9-ciu miesięcy r. b. był wyższy o 2,9%.

SANACJA BANKÓW.

Utworzony przez p. Ministra Skarbu Komitet sanacji banków przystąpił obecnie do wykonania drugiej części włożonego nań przez p. Ministra zadania, a mianowicie do realizacji planu sanacji stosunków w bankowości polskiej. Komitet ustalił, iż banki przeprowadzić muszą dalsze oszczędności wewnętrzne, jakie dadzą się osiągnąć przez lepszą organizację pracy. W okresie inflacji banki dążyły do zakładania licznych oddziałów; obecnie oddziały te są w większości wypadków ciężarem dla banków, gdyż wpływają na rozproszkowanie i tak już szczupłych środków obrotowych, któremi dysponują banki. Brak należycie wykwalifikowanego personelu bankowego sprawia, że prowadzenie oddziałów wymaga dużej i kosztownej kontroli ze strony centrali i mimo to oddziały wskutek nieumiejętnych operacyj narażają częstokroć centralę na straty. Z tych względów banki będą musiały przystąpić w najbliższym czasie do likwidacji dużej ilości oddziałów, przyczem jednak likwidacja ta będzie się odbywała planowo, z uwzględnieniem potrzeb gospodarczych dla każdej miejscowości. Prace powyższe będą wykonane w najbliższym czasie, jako wstępne zabiegi, mające na celu realizację dalszych reform, przeprowadzanych w bankowości.

Komitet ustalił, iż fuzje banków, pożądane w zasadzie, powinny być przeprowadzone po dokładnej sanacji stosunków wewnętrznych każdego z banków, przystępujących do fuzji.

POLSKA A WĘGRY.

Sanacja finansów Węgier, odbywająca się — jak wiadomo — pod egidą Ligi Narodów, zwiększa w dużo większym stopniu, niż w Polsce, opodatkowanie ludności, wywołane stosunkowo wygórowanym budżetem wydatków państwowych.

Wydatki budżetowe administracji i monopoli państwowych na r. 1925—1926 wyrażają się w sumie 616,1 miljn. zł. (przy ludności 8,2 miljn.), gdy w Polsce przy ludności 29,2 miljn. wynoszą 2.424,3 miljn. zł.

Opodatkowanie na głowę ludności wynosi bez monopoli w Polsce 38,66 zł., na Węgrzech zaś 55,7 zł., łącznie zaś z monopolami — w Polsce 62,86 zł., na Węgrzech zaś 68,6 zł.

Z dochodów administracyjnych oraz z monopoli państwo węgierskie czerpie średnio od każdego mieszkańca 82,1 zł., Polska zaś 78,7 zł.

KATASTROFALNE POŁOŻENIE NIEMIECKIEJ CZĘŚCI GÓRNEGO ŚLĄSKA.

Komisja wschodnia sejmu pruskiego odwiedziła Gliwice i Raciborz.

W Gliwicach przedstawiono członkom komisji sejmowej w szeregu wykładów rozpaczliwy stan finansów komunalnych, niemożliwe do utrzymania stosunki mieszkaniowe, groźny stan bezrobocia i fatalne położenie przemysłu.

Burmistrz miasta Gliwic, podkreślając rozpaczliwy stan finansów miejskich, żalił się specjalnie na szkodę, jaką ponosi miasto z powodu zaniku ogromnych niegdyś gliwickich warsztatów kolejowych. Zaznaczyć należy, że w czasie walki plebiscytowej rzekoma niezbędność tych warsztatów dla Niemiec rozstrzygnęła o przynależności Gliwic do Prus. Obecnie warsztaty kolejowe gliwickie doszły wskutek bezrobocia prawie do zaniku. Ta sama historja, jak wynika z przemówienia burmistrza w Raciborzu, powtórzyła się także i tam. Wychodzi na jaw, że pozostawione Niemcom ogromne warsztaty kolejowe nie mają na obecnem terytorjum Śląska niemieckiego dla kogo pracować, że mówi się nawet o ich zwinięciu.

Nadburmistrz gliwicki, dr. Geisler, oświadczył członkom komisji: „Gliwice są głównym ośrodkiem górnośląskiego przemysłu metalowego. Przemysł ten wskutek niekorzystnego położenia kraju pod względem geograficznym i komunikacyjnym, wskutek wysokich stawek taryf kolejowych i wskutek braku odpowiedniej komunikacji wodnej znajduje sę w przededniu ruiny".

OD WYDAWNICTWA

Trudności natury technicznej, z jakiemi borykać się musi nasze młode wydawnictwo, zmuszają nas do poczynienia pewnych ograniczeń w kosztach.

Pragnąc utrzymać wydawnictwo na dotychczasowym poziomie, musimy poświęcić rzecz kosztowną, a w pracy naszej najmniej istotną,—okładkę.

Od numeru bieżącego tygodnik „Oszczędność" ukazywać się będzie bez zewnętrznej swej szaty. Mamy nadzieję, iż czytelnicy nasi nie wezmą nam tego za złe, zważywszy specjalnie ciężkie warunki pracy w dobie obecnej.

Jednocześnie składamy serdeczne podziękowanie tym wszystkim osobom i instytucjom, które na pierwsze zwrócenie się nasze, pośpieszyły wnieść prenumeratę. Uważamy to za dowód, iż praca nasza jest należycie oceniana i, co ważniejsza, potrzebna.

WYDAWNICTWO TYGODNIKA
„OSZCZĘDNOŚĆ".

Podobnie generalny dyrektor zakładów Borsiga, znany racjonalista niemiecki Stähler, twierdził w swem przemówieniu, że przemysł żelazny Śląska niemieckiego cierpi niezmiernie wskutek braku na miejscu odpowiedniego koksu i wskutek konieczności dowozu z daleka zasadniczego surowca — rudy żelaznej. „Byłoby pożądane — wywodzi on — aby umożliwiono nam ponownie dowóz wysokowartościowych rud rosyjskich, z których obecnie korzystają tylko huty Śląska polskiego, dzięki opiekuńczej polityce kolei polskich".

Referent gliwickiego związku przemysłowców górniczo-hutniczych dr. Schaffrath dowodzi również, że bez specjalnej protekcji taryfowej przemysł górnośląski nie może o własnych siłach utrzymać się przy życiu.

Jakże w świetle powyższych (prawdziwych, bo we własnem gronie wypowiadanych) zwierzeń wyglądają kłamstwa, któremi się zalewa prasę całego świata, że przyczyną ciężkiego położenia przemysłu na Śląsku polskim jest wyłącznie przynależność tego kraju do Polski, że do jego rozkwitu wystarczy ponowne połączenie go z Rzeszą Niemiecką.

KRYZYS GOSPODARCZY A WPŁYWY PAŃSTWOWE W NIEMCZECH.

Kryzys gospodarczy w Niemczech odbija się bardzo poważnie na zmniejszaniu się wpływów skarbu Rzeszy Niemieckiej.

W r. 1924 budżet Rzeszy Niemieckiej był zupełnie zrównoważony, wykazując nawet we wszystkich miesiącach pewną nadwyżkę.

W r. 1925 wpływy skarbu Rzeszy maleją co kwartał: w I-szym kwartale r. b. dały 2.085 miljn. mk., w II-im kwartale — 1,856 miljn. mk. i w III-im — 1.802 miljn. mk. W związku z tem zmniejszaniem się wpływów zamknięto II-gi kwartał deficytem 38 miljn. mk., III-ci zaś kwartał deficytem 77 miljonów mk.

O rozmiarach przesilenia i o wpływie, jaki ono ma na zmniejszanie się wpływów państwowych świadczą cyfry wpływów najbardziej charakterystycznego dla życia gospodarczego podatku obrotowego. Z podatku tego skarb Rzeszy Niemieckiej w III-im kwartale 1924 r. osiągnął 970 miljn. mk., w IV-ym kwartale już tylko 524 miljn. mk., w I-ym kwartale r. b. — 475 miljn. mk., w II-im kwartale — 398 miljn. mk., w III-im zaś — 395 miljn. mk.

W związku z rosnącym deficytem niemiecka prasa gospodarcza nawołuje rząd do znacznego zredukowania wydatków państwowych we wszystkich dziedzinach życia państwowego.

BEZROBOCIE ZAGRANICĄ.

Ostatnie dane statystyczne wykazują dalszy wzrost bezrobocia w Anglji, w Niemczech i w Rosji.

W Anglji było bezrobotnych w lipcu 1.327 tys. (11,5% ogółu ubezpieczonych), w sierpniu zaś — 1.441 tys. bezrobotnych (12,5% ubezpieczonych). Tak wysokiej cyfry bezrobotnych nie notowano w Anglji od czerwca 1922 r.

W Niemczech bezrobocie wzrasta od maja r. b., w którym liczba bezrobotnych wynosiła 129.933 (3,3% należących do związków zawodowych). W czerwcu liczba bezrobotnych wzrosła do 130.116 (3,5%), w lipcu do 131.966 (3,7%) i w sierpniu do 154.032 (4,3%).

W Rosji bezrobocie wzrasta od grudnia 1924 r., w którym liczba bezrobotnych wynosiła (według danych urzędowych) 72 tys. W końcu I-go kwartału 1925 r. liczba bezrobotnych zwiększyła się do 79 tys., w II-im kwartale do 93 tys. i w III-im kwartale do 149 tys.

FAŁSZYWE DOLARY.

Waszyngtoński Departament Skarbu komunikuje, iż w obiegu pojawiły się fałszywe banknoty 5-dolarowe z serji „E", z numerem skarbowym XI 53788 H i numerem bankowym N. 96527. Na pierwszy rzut oka banknot może wprowadzić w błąd, przy bliższem dopiero badaniu okazuje się, że jest to fotograficzna odbitka, odretuszowana na papierze z linjami atramentowemi, mającemi naśladować jedwabne włókna oryginału.

Fałszywych banknotów dolarowych pojawia się ostatnio coraz więcej, a szczególnie napływają one do Polski i tu są przez fałszerzy rozpowszechniane.

DOCHODY I WYDATKI PAŃSTWOWE WE WRZEŚNIU 1925 r.

Rzeczywiste wydatki państwowe w dziale administracji we wrześniu 1925 r. wynosiły 153,9 miljn. zł., wobec 154,9 preliminowanych. Wydatki na przedsiębiorstwa państwowe wynosiły faktycznie 1.640.352 zł. wobec 1.575.235 zł. preliminowanych. W tym samym czasie dochody państwowe i administracji wynosiły 91,7 miljn. zł. wobec 93,2 miljn. zł. przewidzianych przez preliminarz. Dochody z przedsiębiorstw wynosiły 2,6 miljn. zł. wobec preliminowanych 1,1 miljn. zł. Dochody rzeczywiste z Monopolów wynosiły 75,5 miljn. zł. wobec przewidzianych 75,7 miljn. zł. Ogółem dochody rzeczywiste we wrześniu wynosiły 129,7 miljn. zł., wydatki zaś rzeczywiste 155,5 miljn. zł. Niedobór za wrzesień wynosi 25,8 miljn. zł.

Należność pocztowa opłacona ryczałtem.

Prosimy o wpłacanie prenumeraty na konto czekowe w P. K. O. Nr. 10.640.

Adres Redakcji i Administracji: Warszawa, Bracka 17, telefon 238-11.	Prenumerata wraz z przesyłką pocztową:	Ceny ogłoszeń:
Konto czekowe P. K. O. Nr. 10.640.	Rocznie . . . 32 zł. Kwartalnie . . . 8 zł. Miesięcznie . . 3 zł.	Strony okładki . . . . : 400 zł. Za tekstem: 1/1 strona . 300 zł. 1/2 strony . 150 zł. 1/4 strony . 100 zł.

Redaktor: Lucjusz Dura. Wydawca: Spółka Wydawnicza „Oszczędność”, sp. z o. o. Drukarnia P. K. O., Bugaj 5.